الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers
مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.

3

تعلم كيف تنجح

أساليب النجاح



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف :

هادي المدرسي



هادي المدرسي

أساليبُ النّجاح

تعلّم كيف تنجح

أساليبُ النّجاح

تأليف

هادي المدرّسي

الطبعة

الثالثة : 2007

عدد الصفحات : 168

القياس : 14.5 × 21.5

الناشران

مُؤَسَّسَةُ أَحْمَدَ لِلمَطْبُوعَاتِ

بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم

هاتف : 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)

فاكس : 786230 (1-961) ـ ص.ب : 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان

البريد الالكتروني : asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت : http://www.asp.com.lb

تعلّم كيف تنجح

3

هادي المدرّسي

أساليبُ النّجاح



الدار العربية للعلوم

A.E.
مؤسسة أحمد للمطبوعات

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

7

إجعل الأهم في الأولوية

- إنك لا تملك إلاً أن تقوم بعمل واحد في كل وقت، فإذا عملت ما هو «مهم» فلن تستطيع أن تعمل ما هو «أهم». وإذا انشغلت بما هو تافه، فلن تستطيع أن تنشغل بما هو ضروري..

- قائمة أولويات الشخص تحدّد موقعه في الحياة.

- كثير من الفاشلين هم ضحايا ضياع أولوياتهم.

- إذا لم تضع الأمور التي لها الأهمية أولاً، فسوف تكون تحت رحمة الأمور الأقل أهمية.

الفتى الذي صعد من الرّكام، وصل بعد سنوات إلى رئاسة شركة ناجحة، كانت تدر عليه مائة ألف دولار في العام، بالإضافة إلى أرباح جانبية فاقت المليون دولار.

هذا الفتى عندما سُئِل عن سرّ نجاحه أجاب:

«هنالك مقدرتان مهمتان في الإنسان، لا تقدران بثمن:

الأولى ـ القدرة على التفكير.

والثانية ـ القدرة على القيام بالأشياء طبقاً لأهميتها».

وأضاف «جارلز لوكمان» ـ وهذا اسمه ـ:

«إن معظم نجاحي يعود إلى تنمية هاتين المقدرتين. فأكثر ما أتذكر هو أنني كنت أستيقظ في الساعة الخامسة صباحاً لأنني أستطيع أن أفكر في هذا الوقت أفضل من أيّ وقت آخر.. وكنت أخطط في ذلك الوقت ليومي، وأحدّد الأشياء التي يجب عليّ القيام بها طبقاً لأهميتها».

*

تصطف الأعمال أمام الإنسان من غير تصنيف. فخلال اليوم الواحد هنالك أمور كثيرة هي بحاجة إلى الإنجاز، وغالباً ما يتجه الذهن إلى إنجاز ما هو أقل أهمية، حيث يتطلب مجهوداً أقل، فإذا كان عليك في يوم معين أن تقوم بزيارة عمل، وكتابة موضوع، والقيام بترتيب مكتبتك، فلربما يتجه تفكيرك إلى الأمر الأخير أولاً، ثم كتابة الموضوع، ثم القيام بعملية الزيارة،

بينما العكس هو المطلوب. .

وقد تقول ما الفرق؟ المهم أن أنجز ما عليّ إنجازه، أمّا أن يأتي ذلك بهذا الترتيب أو ذاك فليس مهماً. .

ولكن المشكلة أن الأشياء الأقل أهمية كثيراً ما تشغل الإنسان عن الأمور الأكثر أهميّة. . فترتيب المكتبة، من المثال السابق الذكر، قد يستغرق من الوقت ما يمنعك عن كتابة الموضوع، والقيام بالزيارة. .

يقول الإمام علي (ع): «من اشتغل بغير المهم ضيّع الأهم»[1] و «من اشتغل بالفضول، فاته من مهمّه المأمول»[2].

إن الأعمال مراتب، ولا بدّ من مراعاة تلك المراتب، وإعطائها العناية والوقت والجهد حسب أهميّتها. وإلاّ فإن الفَرق بين الناجحين وغيرهم ليس في حجم الأعمال، فلربما يقوم الفاشل بجهد أكبر مما يقوم به الناجح، بل الفرق في النوعية. . حيث الناجحون ينجزون نوعيات أفضل من غيرهم. .

لقد جعل الله تعالى حتى للأعمال الصالحة مراتب، يقول تعالى: **﴿أجعلتم سقاية الحاج، وعمارة المسجد الحرام، كمن آمن بالله واليوم الآخر وجاهد في سبيل الله، لا يستوون عند الله والله لا يهدي القوم الظالمين * الذين آمنوا وهاجروا وجاهدوا في سبيل الله بأموالهم وأنفسهم أعظم درجة عند الله، وأولئك هم الفائزون﴾**[3].

وإذا كانت الصالحات درجات، فكيف بالأمور الأخرى؟

يقول مؤسس شركة «ستيز سرفيس»: «أعرف من خلال التجربة الطويلة أن المرء لا يستطيع دائماً القيام بالأشياء طبقاً لأهميتها، لكني أعرف أيضاً أن ثمة خطة للقيام بالأشياء المهمة أولاً هي أفضل لك وتساعدك في إنجاز مهامك بسهولة.

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 330.

(2) المصدر نفسه، 357.

(3) سورة التوبة: 19 ـ 20.

ولو لم يجعل «جورج برنارد شو» هذه القاعدة أساساً لعمله، لربّما فشل في كونه كاتباً وبقي عاملاً في مصرف صغير طيلة حياته.

لقد كانت خطته تقضي أن يكتب خمس صفحات في اليوم خلال تسع سنوات، مع أنه لم يكسب خلالها سوى ثلاثين دولاراً ـ أي حوالي مليم في اليوم.

إن الفَرق ليس كبيراً بين الناجحين والفاشلين في مقدار الجهد الذي يبذلونه. فالجميع يعمل كل يوم بمقدار يوم واحد، وليس أكثر، لكن الفَرق إنما هو في أن الناجحين يعملون الأشياء حسب أهميتها، فلا ينشغلون بما هو «مهم» ما دام هنالك شيء «أهم» ولا يبحثون عن «ربح» بسيط ما داموا قادرين على كسب ربح أكثر.. ولا يكتفون بموقع عادي، في العمل أو المجتمع ما داموا قادرين على الحصول على موقع ممتاز.

أمّا الفاشلون فهم أحياناً يعملون أكثر من الناجحين، ولكنهم يعملون بالعكس، ينشغلون عن الأهم بالمهم، وعن الممتاز بالعادي، وعن الأرباح الكبيرة بأرباح بسيطة..

وإليك فيما يلي مجموعة عادات تساعدك في الالتزام بقاعدة «الأهم فالمهم».

أولاً ـ إبدأ بترتيب الأمور حسب الأهمية من مرحلة التفكير. فإذا قررت القيام بمجموعة أعمال، فاصرف بعض الوقت لترتيبها في فكرك أولاً، ثم كتابتها على الورق ثانياً..

وحاول أن لا تشغل ذهنك بما هو أقل أهمية، ما دامت هنالك أمور بحاجة إلى التفكير وهي أكثر أهمية..

يقول الإمام علي (ع): «إن رأيك لا يتسع لكل شيء ففرّغه للمهم»[1].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 606.

وهذا يتطلب أن تقوم بتصنيف الأمور إلى «أصول» و «فروع» أو «استراتيجيات» و «تكتيكات» أو «الضروريات» و«اللازمات».

يقول الإمام علي (ع): «من طلب العقل المتعارف، فليعرف صورة الأصول، والفضول، فإن كثيراً من الناس يطلبون الفضول، ويضعون الأصول، فمن أحرز الأصل اكتفى به عن الفضل»[1].

ثانياً ـ ضع جدولاً يومياً لأعمالك، وحاول الالتزام به، أو على الأقل اكتب أهم ما يجب عليك فعله، وحاول أن لا يَجِنّ عليك الليل إلاّ وقد أنجزته..

واجتهد قدر إمكانك أن لا تنشغل بما لا يعنيك، لأن ذلك مثل الطفيليات التي تضر بأصل الشجرة.

يقول الإمام علي (ع): «اقصر رأيك على ما يعنيك»[2].

إن بعض الخبراء يرى أهمية بالغة في وضع جدول للأولويات، فيطالب بأن نبدأ بإدراج الأولويات في اليوم، والأسبوع والشهر، كما يطالب بتصنيفها في مجموعات مثلاً مجموعة «أ» ومجموعة «ب» ومجموعة «ج». والاهتمام، على الأقل، بإنجاز الأعمال الواردة في المجموعة الأولى.

ثالثاً ـ ارفض كل عمل غير مهم ما دامت لك أعمال أهم..

يقول الحديث الشريف: «لا قربة بالنوافل، إذا أضرّت بالفرائض»[3].

ويقول: «من اشتغل بغير ضرورته، فوّته ذلك منفعته»[4].

فمن ينشغل بغير ما هو ضروري، فإنه يفوت على نفسه حتماً ما هو ضروري، وهذا ينطبق على الأفراد، كما ينطبق على الدول والجماعات..

---

(1) البحار، ج78، ص 7.
(2) نهج البلاغة، ج3، ص 143.
(3) نهج البلاغة، ج3، ص 161.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 287.

يقول الإمام علي (ع): «يستدل على إدبار الدول بأربع: تضييع الأصول، والتمسك بالفروع، وتقديم الأراذل، وتأخير الأفاضل»[1].

ولكي توفق في ذلك فلا بدّ من أن تفرّق بين ما هو «عاجل» وما هو «مهم» وقلما اجتمع هذان العنصران في حياتنا اليومية. فإصلاحك لإطار السيارة، مثلاً، وأنت على موعد لهو أمر عاجل، إلاّ أنه في معظم الأحيان شأن ضئيل الأهمية. وكثير من الناس ينفقون أعمارهم، لسوء الحظ، في أداء أعمال عاجلة، ويهملون الأمور التي قد لا تكون عاجلة وإن تكن عظيمة الأهمية.

فإذا كنت تواجه عدداً من المشكلات، فاسأل نفسك عن الأهم بينها، وخصّص لها الأولوية من اهتمامك. أما إذا سمحت لما هو عاجل بالتحكم في وقتك وجهدك، فإن حياتك تنتهي إلى سلسلة من الأزمات. عليك إذاً أن تستخدم مقداراً من بعد النظر بحيث تتخذ من الخطوات ما يحول دون المشكلات المحتملة. فبهذا يمكنك أن تنفق وقتك في تحقيق أهدافك بدلاً من مجرد الاستجابة للأزمات.

رابعاً ـ أحسن استغلال أفضل أوقاتك.

في إمكانك زيادة إنتاجك بجهد أقل إذا أنت خصّصت لأعمالك المهمة ذلك الجزء من اليوم الذي تزداد فيه فعاليتك. فبالنسبة إلى معظم الناس، لعل أنسب الأوقات لعمل يتطلب الصفاء الذهني والتركيز هو ما قبل التاسعة صباحاً، في حين أن العمل الذي يتطلب الاختلاط بالناس فينبغي أن يرجأ إلى وقت آخر من اليوم.

ولي صديق حميم يتعذر عليه القيام بأي نشاط قبل الثالثة عصراً. لكن عمله في الإذاعة يمكّنه، لحسن الحظ، من استغلال وقته ليلاً ابتداء من العاشرة حتى الثانية صباحاً.

---

(1) المصدر نفسه، 357.

وفي إمكانك أن تكتشف أفضل أوقاتك بالنسبة إلى عمل معين عن طريق التجربة والخطأ.

يقول أحد المؤلفين عندما بدأت العمل ككاتب كان من عادتي أن ألتقط القلم وأحاول الكتابة في أوقات مختلفة من اليوم. واكتشفت أن أفكاري في الصباح كانت جيدة وإن يكن من الصعب كتابتها، وأن الساعات الأولى بعد الظهيرة هي أفضل أوقاتي من حيث الإنتاجية. وقد حملني ذلك الآن على أن أحدد الموضوعات التي أريد أن أتناولها في الصباح مكتفياً بتسجيل أفكاري كيفما اتفق، وأرجئ الكتابة النهائية إلى ما بعد الظهيرة.

وأنت أيضاً يمكنك أن تكتشف أفضل الأوقات لإنجاز أهم الأعمال، ثم تترك أعمالك الأخرى لإنجازها كيفما اتفق.

المهم: أن يكون اهتمامك بإنجاز الأعمال بمقدار أهمّيتها، حتى لا تضيع الأعمال المهمة في زحمة الأعمال غير المهمة.

بادر إلى اقتناص الفرصة

- قطار الفرص يمرّ على كل المحطات، ولكنه لا يجبر أحداً على الركوب فيه.

- الفرصة مثل طائر النورس.. ما إن تحط حتى ترحل. وعلى من يريد صيدها أن يستعد لذلك ليس بعد أن ترحل، وإنما قبل أن تحط.

- لا تضع لاقتناص الفرصة شروطاً. فهي شرط لغيرها.

- المبادرة إلى الفرصة هي الفرصة.

شركة «هوفمان ـ لاروش» في سويسرا من أشهر شركات الدواء في العالم وأكثرها ربحاً منذ عدة سنين. وهي بدأت متواضعة، حيث كانت مجرد شركة صغيرة، تصنع بعض الأصباغ المستعملة في صبغ الأقمشة حتى منتصف العشرينات. وكانت مصانع الأصباغ الألمانية الكبيرة، وشركتان كيماويتان كبيرتان أو ثلاث تطغى عليها. ولكنها انتهزت الفرصة وقامرت على صنع الفيتامينات التي كانت قد اكتشفت لتوّها، في وقت لم يكن فيه العالم العلمي يسلّم بوجود تلك المواد.

وحصلت على براءات الفيتامينات ـ حين لم يرغب فيها أحد سواها ـ واستأجرت الأساتذة الذين اكتشفوها من جامعة زيوريخ بأضعاف أجورهم الجامعية، ثم استثمرت كافة أموالها في صناعة هذه المواد الجديدة وتسويقها.

وبعد ذلك بستين عاماً، أي بعد أن انتهت مدة البراءات بوقت طويل، أصبحت تمتلك نصف سوق الفيتامين في العالم؛ وأصبحت تبيع ببلايين الدولارات في العام الواحد.

ولقد طبّقت الشركة هذه الاستراتيجية مرتين أخريين، كانت أولاهما في عقد الثلاثينيات عندما بدأت في تصنيع أدوية السُلفا، بالرغم مما كان يقوله غالبية العلماء في ذلك الوقت، من أن الأدوية المعروفة حينئذ لا تفيد في معالجة الجروح أو الخمج؛ ثم مرة أخرى عندما بدأت في تصنيع المواد المهدّئة للعضلات مثل الليبريوم والڤاليوم، وذلك في الوقت الذي كان فيه ذلك لا ينسجم مع ما يعرفه العلماء، بل خروجاً عليه.

إن انتهاز الفرصة في الوقت المناسب هو الذي حوّل شركة صغيرة إلى واحدة من الشركات العملاقة في صناعة الأدوية على مستوى العالم كله.

*

كلّنا نعرف قيمة الفرصة بعد أن تضيع، ونحاول اقتناصها عندما تصبح بعيدة عن متناول اليد.. ونتمنى عودتها من جديد، لعلنا نعوّض عما فاتنا منها.

ولكنّ أصحاب المبادرات هم الذين يوفقون لاقتناصها في الوقت المناسب، ولذلك فإنهم وحدهم المنتفعون بها دون غيرهم.

والفرص تأتي متنكرة، وتذهب ساخرة.. وهذا هو السرّ وراء تضييعها من قبل الكثيرين..

تسمع بعضهم يقول: «كنت أعرف، ولكنني لم أكن واثقاً».

أو يقول: «لم أكن أتوقع أن تفوت مني بهذه السرعة..».

وهذا هو الفرق بين من يستغل الفرصة في وقتها المناسب ومن يركض وراءها بعد أن تطير من يديه.

فصاحب المبادرات يقفز على الفرصة، كما يقفز الطير على الحَب..

أمّا غيره، فينتظرها لكي تأتيه في حضنه، ولا شك من أن الفرص عزيزة النفس فهي لا تبالي بمن لا يُبالي بها.

وعلى كل حال لا بدّ قبل كل شيء من معرفة خصائص الفرصة.. وهي كالتالي:

أولاً ـ الفرص تأتي ضبابية، غير واضحة المعالم. يقول الإمام علي ـ (ع): «الفرص خلّس»[1].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 49.

ثانياً ـ إنّها لا تبطئ. فالزمن ليس في مصلحة من يريد اقتناصها. . يقول الإمام علي (ع): «انتهزوا فرص الخير فإنّها تمر مرّ السحاب»[1].

ثالثاً ـ إنّها تأتي متكافئة، فهي متساوية للجميع، واقتناصها متاح لكل الناس، وكما يقول المثل فإن الفرص تقرع كل الأبواب، ولكنها قد لا تجد أحداً في الداخل.

رابعاً ـ إنها بعد أن تذهب لا تعود. يقول الحديث الشريف: «الفرصة سريعة الفوت، بطيئة العود»[2].

*

ولكي تصيد الفرصة قبل أن تضيع فلا بدّ من الأمور التالية:

أولاً ـ الاستعداد المسبق.

«فالفرص كسحابات الصيف: غنية بالمطر، جميلة في المنظر، ولكنها سريعة في المسير، فمن أراد منها الماء فلا بدّ من أن يبادر قبل أن يأتي السحاب، فيهيئ وسليته، متطلعاً نحو الأفق، منتظراً أخباره، فإذا هطل المطر كان له النصيب الأوفر. أما من يبحث عن الوسيلة، بينما السحابات تمر فوق رأسه، متثاقلاً في حركته، فإنه يضيّع على نفسه أمرين: الوقت والمطر»[3].

ترى لو أنك كنت صياداً فماذا تفعل؟ ألا تهيئ الوسيلة أولاً ـ ثم تنتظر الفريسة؟ أم ترى أنك تنتظر الفريسة ثم تبحث عن الوسيلة لصيدها؟

«إن الفرص كالطيور التي تقفز في السماء، فتطير بخفة وسرعة فإذا أردنا اصطيادها فلا بدّ من أن نهيئ عدة الصيد مسبقاً، ونفتح عيوننا جيداً حتى إذا مرّت ألقينا شباكنا فصدناها، وإلاّ فلن نحصد إلاّ الحسرات. . كذلك الفرصة، فإنها تقفز في الزمن مثل الشهاب، فمن أرادها فلا بد من أن يستعد لها سلفاً ليستطيع أن يرميها بنبال مبادرته[4]. .

---

(1) المصدر نفسه، 2/ 224.

(2) المصدر نفسه، 2/ 113.

(3) و(4) أخلاقيات أمير المؤمنين ـ للمؤلف، ص 119.

إن التزود مسبقاً بأسباب اغتنام الفرص هو الخطوة الأولى لصيدها. يقول الحديث الشريف: «شيمة الأتقياء: اغتنام المهلة، والتزود للرحلة»[1].

إن الفرق بين الناجحين في اغتنام الفرص والفاشلين في ذلك ليس في أنّ الناجحين يجدون فرصاً، والفاشلين لا يجدونها، بل في أن الناجحين أسرع من الفاشلين في الاستعداد.

لقد سُئل أحد كبار الأثرياء من الذين يعملون في العقارات وسوق العملات، كيف تنجح في السوق وغيرك يفشل فيه؟

فقال: «أنا أدخل في السوق حينما يكون غيري لا يزال متردداً، وأخرج منه حينما يكون قد قرر غيري الدخول، فأحصد أنا النجاح ويحصد هو الفشل..».

ثم ضرب مثلاً على ذلك فقال: «حينما أجد فرصة أمامي فلا أتأخر عنها، فمثلاً أجد الفرصة لشراء العقارات أو شراء عملة معينة، وعندما أسمع من سائق سيارتي الحديث عن الأرباح التي يمكن أن أجنيها من شراء تلك العملة أو ذلك العقار، أعمد فوراً إلى بيعها.. لأن الموضوع حينما يصل إلى السائق يكون ذلك مؤشراً إلى أن السوق قد أُتخم بالشراء، والوقت هو وقت البيع..».

وقد تسأل كيف لي أن أستغل الفرصة، إذا لم تكن صورتها واضحة، ولم أكن واثقاً من أنها فرصة؟

وأقول: صحيح أن الفرصة ضبابية، وغير واضحة المعالم إلاّ أن الظروف المحيطة بها تكفي للكشف عن هويتها.. والمهم أن تفهم تلك الظروف مسبقاً، وأن تكون على أهبة الاستعداد لاقتناص الفرص فيها..

فإذا كنت ممن يهتم بالمطر مثلاً، فإن تاريخ اليوم، وإرهاصات الأجواء، والتنبؤات تجعل احتمال المطر وارداً، فإذا أنت أعددت عدّتك كاملة، فمع أول بقعة في السحاب من السماء تضع العدّة من أجل استغلال المطر موضع

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 186.

التنفيذ، أمّا إذا لم تأخذ الإرهاصات، والتنبؤات، وسوابق اليوم بعين الاعتبار، ولم تستعد فإن السحاب يأتي، ويمطر ويمرّ، وأنت تبحث عن العدّة لاستغلال المطر..

إنك حتماً لن تخسر بالاستعداد المسبق شيئاً، مع قطع النظر عن النتائج، فلربما لن يأتي السحاب، أو لن تمطر السماء فما ضيرك؟

أمّا إذا لم تكن مستعداً سلفاً، فإن الفرصة سوف تفوتك، وهي إذا فاتت فلن تعود..

يقول الحديث: «اجعل زمان رخائك، عُدّة لأيام بلائك»[1].

ويقول آخر: «فَلْيَعْمَلِ العامِلُ مِنكُم في أَيّامِ مَهَلِهِ، قَبلَ إرهاقِ أجَلِهِ، وفي فَراغِه قَبْلَ أَوانِ شُغلِهِ، وفي مُتَنَفَّسِهِ قَبْلَ أن يُؤخَذَ بِكَظْمِهِ»[2].

فـ «اغْتَنِموا أَيّامَ الصِّحَّةِ قَبْلَ السّقم، والشَّيبَةِ قَبْلَ الهَرَمِ.. وَلاَ يَحمِلَنَّكُمُ المُهلَةُ عَلَى طولِ الغَفلَةِ»[3].

ثانياً ـ القفز على الفرصة، حينما تأتي من دون تأخير.

إن الفرص لا تُبالي بمن لا يُبالي بها، وهي لا تتكرر، ولا يمكن الاستنساخ عنها بأي شكل من الأشكال.

وهذا يعني أن عليك أن تتصرف تجاه الفرصة، وكأنها الأخيرة، ولا مجال لتكرارها.. لأن الفرصة عادة هي هكذا، فهي لا تعود..

يقول الحديث الشريف: «من فُتح له باب خير فلينتهزه، فإنّه لا يدري متى يُغلق عنه»[4].

ولا شك في أن «إضاعة الفُرصة غصة»[5] لأن الفائت لا يدرك لحاقه[6]،

---

(1) غرر الحكم، 63.
(2) نهج البلاغة، 1/ 147.
(3) البحار، ج77، ص 440.
(4) المصدر نفسه، ص 165.
(5) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 272.
(6) المصدر نفسه، 4/ 76.

فإذا رأيت شبح الفرصة، فبادر إليها، ولا تنتظر إلى أن يتحول الشبح إلى كتلة، وإلاّ أضعتها. . وعندما تضيع، فإنها لن ترحم، حتى تعود إلى من تجرَّع غصة ضياعها. .

وفي الحقيقة فإن كل الناجحين في التاريخ كانوا ممن يعرفون متى؟ وكيف؟ يستغلون الفرصة.

فأخذ زمام المبادرة هي استراتيجية كل الناجحين، وهم لا يمتنعون من المغامرة لذلك. . ولكنها مغامرة إذا نجحت يكون فيها ما يكفيهم. .

وإليك بعض الأمثلة على ذلك:

شركة «ديوبونت»، اتبعت استراتيجية الطموح العالي والمقامرة من أجلها، حينما اكتشفت النايلون بعد خمسة عشر عاماً من البحث المضني، فبذلت جهوداً جبارة، وبنت المصانع الضخمة، وقامت بدعاية عامة وواسعة حتى أوجدت صناعة البلاستيك المعروفة اليوم. وإليك أمثلة أخرى حديثة لشركات بدأت من لا شيء، ولكنها تبنَّت استراتيجية «أخذ زمام المبادرة» التي نحن بصددها.

فمثلاً لا يعتبر منسق الكلمات Word Processor اختراعاً «علمياً»؛ ذلك لأنه يجمع بين ثلاث أدوات هي: آلة كاتبة، وشاشة عرض، وجهاز حاسوب بدائي. ولكن الجمع بين هذه العناصر الموجودة من قبل على هذا النحو قد أدى إلى تجديد حقيقي، وأحدث تغييراً جذرياً في عمل المكاتب. وكان الدكتور «وانج» مقاولاً منفرداً عندما أدرك في منتصف الخمسينيات أهمية هذا الجمع بين هذه الأدوات. ولم يكن له سجل سابق في المقاولة؛ بل كان لديه دعم مالي قليل جداً. ومع ذلك، فقد أخذ على عاتقه منذ البداية إيجاد صناعة جديدة، وتغيير ظروف العمل المكتبي. وبالطبع، فقد أدى عزمه ذاك إلى تحويل معامل وانج الصغيرة إلى شركة كبيرة جداً.

وبالمثل، عكف مهندسان يعملان في كراج على تطوير حاسوب أبل، من دون أن يدعمهما مموّلون، ومن دون أن تتوافر لديهما خبرة تجارية سابقة. واستهدفا منذ البداية إلى إيجاد هذه الصناعة والسيطرة عليها.

وبالطبع فإن هذه الاستراتيجية لا تقتصر على المؤسسات التجارية، بل يمكن لمؤسسات الخدمة العامة أن تفيد منها أيضاً. ولذلك عندما أسس ولهيلم ڤوندت جامعة برلين عام 1809، فقد استهدف المغامرة للإمساك بزمام المبادرة؛ إذ كان نابليون قد أنزل بروسيا هزيمة نكراء كادت تقطع أوصالها، وتركها تُعاني الإفلاس السياسي والعسكري والمالي. وبدت وكأنها تشبه ألمانيا في أعقاب هزيمة هتلر عام 1945. ومع ذلك، فقد شرع همبولدت ببناء أكبر جامعة في العالم الغربي. واستأجر لها أفضل المدرسين والعلماء في كل مجال، ودفع لهم مرتبات تعادل عشرة أضعاف رواتبهم العادية. وذلك في وقت كان فيه العلماء في حالة من العوز الشديد منذ أن أجبرت الحروب النابليونية العديد من جامعاتهم القديمة والشهيرة على إغلاق أبوابها.

وبعد ذلك بمائة عام، أي في السنوات الأولى من هذا القرن، قام طبيبان جرّاحان من روتشيستر ـ وهي بلدة مغمورة في مينيسوتا بعيدة عن مراكز السكان ومدارس الطب ـ بتأسيس مركز طبي على أساس مفاهيم قديمة، ومخالفة لمفاهيم وأعراف الممارسات الطبية الشائعة في عصرهما، وذلك بإنشاء فرق من مشاهير الأخصائيين ليعملوا معاً بقيادة رئيس واحد ينسق أعمالهم. وعلى الرغم من أن فردريك وليام تيلر، الملقب بأبي الإدارة العلمية، لم يقابل الأخوين مايو، إلاّ أنه عندما أدلى بشهادته أمام الكونغرس عام 1911، اعتبر عيادتهما «الإدارة الكاملة والناجحة والعلمية الوحيدة». لقد عزم هذان الجرّاحان القرويان منذ الوهلة الأولى على أخذ زمام المبادرة في هذا المجال وعلى اجتذاب الأطباء المتميزين في كافة الحقول الطبية والشباب الموهوبين واجتذاب المرضى القادرين على دفع أجور الأطباء الباهظة يومئذ.

وبعد ذلك بخمسة عشر عاماً، استخدمت هذه الاستراتيجية شركة مارتش أوف دايمز، لتنظيم البحث العلمي في مرض الكساح الذي يصيب الأطفال. وبدلاً من أن تهدف إلى جمع المعرفة الجديدة خطوة فخطوة، ـ كما كان يفعل البحث الطبي من قبل ـ فقد هدفت هذه الشركة منذ البداية إلى تحقيق انتصار كاسح على مرض غامض تماماً. ولم يسبق لأحد من قبل أن نظم

«مختبراً للبحوث بلا جدران»، حيث استأجرت الشركة عدداً كبيراً من مؤسسات البحث للعمل على مراحل محددة في برنامج بحث متكامل ومدار ومخطط. ولقد وضعت مارتش أوف دايمز الأساس وضربت النموذج الذي نظمت الولايات المتحدة في ما بعد على غراره أولى مشروعات البحث الكبرى أثناء الحرب العالمية الثانية؛ وهي القنبلة الذرية، ومختبر الرادار، ومصهر الانفجار عن قرب؛ وبعد ذلك بخمسة عشر عاماً أيضاً «إنزال إنسان على سطح القمر». وفي كل هذه الجهود كانت الاستراتيجية المتبعة هي استراتيجية «أخذ زمام المبادرة» وانتهاز الفرصة.

وهكذا فإن المجال عندما تتراءى لك الفرصة، ليس مجال الركون، والانتظار، بل مجال المناهزة والاستعجال.

يقول الحديث الشريف: «التثبت خير من العجلة إلاّ في فرص الخير»[1].

ويقول آخر: «لا يستقيم قضاء الحوائج إلاّ بثلاث: باستصغارها لتعظم، وباستكتامها لتظهر، وبتعجيلها لتهنأ»[2].

فمن الخطأ أن ينتظر الإنسان عندما تلوح الفرصة في الأفق حتى تفوت، أو يستغلها الآخرون، ثم يحاول أن يتعقب ما فات.

فالذي يفوت يموت، وما يذهب لا يعود، والفرصة التي تطير لا تترك وراءها إلاّ غبار الحسرات.

يقول الحديث الشريف: «إن اللّه يحب من الخير ما يعجل»[3].

ويقول آخر: «من الخرق ترك الفرصة عند الإمكان»[4]، و «من أخّر

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 89.
(2) نهج البلاغة، باب الحكم، 101.
(3) الكافي، ج2، ص 142.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 45.

الفرصة عن وقتها فليكن على ثقة من فوتها»[1] لأنّ «من قعد عن الفرصة أعجزه الفوت»[2].

وهكذا فإن من الضروري أن «تغتنم الفرصة عند إمكانها، فإنك غير مدركها بعد فوتها»[3].

ثالثاً ـ استغلال الفرصة من دون وضع شروط لها..

إن الفرص هي التي تفرض شروطها، ولا يجوز لنا أن نضع لها شروطاً.. وهذا يتطلب أن تقبل بواقع الفرص، وتستغلها سواء جاءت حسب توقعاتك أو مغايرة لها..

وإليك مثالاً على ذلك:

هناك شركة أدوية سويسرية تحتل مكاناً مرموقاً في الطب البيطري. ولكنها نفسها لم تطوّر علاجاً بيطرياً واحداً. غير أن الشركات التي طوّرت هذه العلاجات رفضت أن تقدم خدمة لسوق الطب البيطري. فقد كانت العلاجات، ومعظمها مضادات حيوية، قد طوّرت لمعالجة أمراض الإنسان. ولما اكتشف البيطريون أن تلك العلاجات مفيدة أيضاً للحيوان، بدأوا يطلبونها.

ولكن صانعي الدواء الأصليين لم يكونوا سعداء بهذا الطلب، حيث رفضوا في بعض الحالات تزويد الأطباء البيطريين بالأدوية؛ وفي حالات أخرى كرهوا أن يعيدوا تركيب الدواء، وحتى أنهم كرهوا تعبئته وشحنه لاستخدامه للحيوان، وما إلى ذلك. وقد احتج مدير الأدوية في شركة أدوية رائدة حوالي عام 1953 من أن استخدام أي مضاد حيوي جديد لمعالجة الحيوانات هو «إساءة استخدام لدواء شريف ونبيل». ولذلك عندما اتصل السويسريون بهذا المصنع وغيره لهذه الغاية حصلوا على تراخيص للاستخدام

(1) المصدر نفسه، 5/ 370.

(2) المصدر نفسه، 5/ 288.

(3) المصدر نفسه، 4/ 392.

البيطري، من دون صعوبة تذكر، وبكلفة منخفضة. وكان بعض مسؤولي هذه المصانع سعداء للتخلص من هذا النجاح المحرج.

ومنذ ذلك الحين، واجهت أدوية البشر مسألة ضغوط الأسعار، وبالتالي فقد دأبت السلطات المنظمة لها على فحصها بعناية فائقة؛ الأمر الذي جعل الأدوية البيطرية أكبر قطاع مربح، الصناعة الدوائية. ولكن الشركات التي طوّرت المركبات أولاً، لم تكن هي التي كانت تقبض تلك الأرباح.

وإنما الشركات التي استغلت هذه الفرصة وأنتجت تلك الأدوية

رابعاً ـ التمسك بالفرصة بقوة، بدل التردد في ذلك.

كثيرون ينتظرون الفرصة، وحينما تأتيهم يزهدون فيها. ليس لسبب إلاّ لأنهم يخشون النجاح، خاصة إذا كان فجائياً. فكأنَّ عنصر المفاجأة يصيبهم بصدمة تمنعهم من استغلال الفرصة..

يقول «بيتر دروكر»: «قبل أكثر من ثلاثين عاماً أعلمني رئيس أكبر المحلات في نيويورك الأستاذ د.هـ. ماسي بأنهم «لا يعرفون كيف سيوقفون نمو مبيعات الأدوات»».

فبادره أحدهم متسائلاً بدهشة: «لماذا تريدون ذلك؟ هل تخسرون جراءها؟».

فأجاب: «بالعكس تماماً. إن هوامش الأرباح منها أفضل من الأرباح الناجمة عن بضائع الموضة، فليس هناك من مرتجعات ولا حوادث اختلاس».

ولما سُئل: هل يحجب مستهلكو الأدوات مستهلكي الموضة؟» أجاب بالنفي. وقال: «لقد اعتدنا أن نبيع الأدوات للذين يجيئون أصلاً ليشتروا الموضة وأن نبيع الموضة للذين يأتون لشراء الأدوات. ولكن الأمر العادي والصحي في هذا النوع من المحلات التجارية أن تسجل الموضة 70٪ من المبيعات. غير أن مبيعات الأدوات نمت بسرعة فائقة بحيث أصبحت تشكّل الآن 5/3 العمل. وهذا هو الأمر غير العادي. ولقد بذلنا أقصى ما في وسعنا

لجعل الموضة تتنامى بحيث تستعيد نسبتها العادية، ولكننا لم ننجح في ذلك، والشيء الوحيد الذي بقي أمامنا الآن هو تخفيض مبيعات الأدوات إلى حيث يجب أن تكون».

وبعد هذه القصة بعشرين عاماً تقريباً تردت حالة شركة ماسي في نيويورك إلى حد كبير. وقد قدمت تفسيرات عديدة لفشل هذه الشركة في استغلال مركزها المسيطر في سوق بيع المفرق في نيويورك. ومن بين تلك التفسيرات تخلف منطقة وسط المدينة، والاقتصاديات الضعيفة لمحل تجاري يفترض أنه «كبير جداً»، وغير ذلك من الأسباب. وفي الواقع ما كادت تأتي إدارة جديدة بعد عام 1970، حتى عمدت إلى قلب بؤرة التركيز؛ فقبلت بمساهمة الأدوات في المبيعات، مما أدى إلى انتعاش الشركة مرة أخرى وبسرعة، وذلك رغم تخلف وسط المدينة، وكلفة العمل الباهظة وحجم الشركة الضخم[1].

ويضيف «بيتر دروكر»: «ولعل من أسباب صعوبة قبول الإدارة بالنجاح الفجائي هو أننا جميعاً نميل إلى الاعتقاد بأن أي شيء يدوم لفترة من الوقت، يجب أن يكون «أمراً عادياً»، ويجب أن يستمر «للأبد». وأي شيء يتعارض مع ما نعتبره قانوناً طبيعياً نجابهه عادة بالرفض ونعتبره غير سليم، وغير صحي، وغير عادي.

وهذا يفسر لنا، على سبيل المثال، لماذا رفضت واحدة من كبريات شركات الفولاذ الأمريكية حوالي عام 1970 فكرة «المصنع ـ المصغر». فقد علمت الإدارة أن الزمن قد تخطى أعمالها بسرعة مذهلة، وأنها تحتاج لبلايين الدولارات لتحديثها. كما علمت أيضاً أن ليس بإمكانها الحصول على المبالغ اللازمة. فكان الحل إذاً، هو إنشاء «مصنع مصغر» جديد. وقد أنشئت هذه «المصانع المصغرة» عند غيرها بمحض الصدفة تقريباً. ولكنها ما لبثت أن نمت بسرعة وأخذت تدر الأرباح وتجلب النقد. ولذلك فقد اقترح بعض العاملين في شركة الفولاذ أن توظف الاستثمارات المالية المتوفرة في إنشاء

---

(1) Innovation and Enterpreneurship.

المزيد من هذه المصانع المصغّرة التي أضحت ـ في بضع سنوات تدر على شركة الفولاذ عدة ملايين من الأطنان من طاقة إنتاج الفولاذ القصوى والتي تقوم على تقنية حديثة وكلفة عمل منخفضة وأسواق محددة. .

إن هذه الفرصة ضاعت من هذه الشركة بسبب أنها لم تستطع أن تستوعب النجاح الفجائي في المصانع المصغرة التي أصبحت فيما بعد القطاع الوحيد المنتعش من صناعة الفولاذ[1].

*

ولا بدّ هنا من ذكر ملاحظة هامة جداً، وهي أن الفرص متوفرة دائماً، وإن كانت تختلف في نوعيتها، وشكلها. فإذا فاتتك فرصة، فلا تلاحقها هي، لأنها قد لا تعود، ولكن حاول اقتناص فرص أخرى.

إن الحياة لا تحتفظ بنوع واحد من الفرص، بل هي تختزن العشرات. ومن الأفضل إذا ضيعت واحدة أن تبحث عن أخرى، وفي مجالات جديدة. .

أعرف شاباً كان يرغب في الزواج من إحدى الفتيات، وفوجئ ذات يوم بخبر العقد عليها لشاب آخر. وكما قال لي، فقد أصيب بصدمة عاطفية، وفكّر ـ حسب قوله ـ في أن يبقى عازباً طوال حياته. .

فقلت له: إنك ضيّعت على نفسك فرصة واحدة وها أنت تعاني غصّتها، فلماذا تضيّع على نفسك فرصاً مماثلة؟

قال: لم أفهم ما تقصد؟

قلت: هنالك عشرات من الفتيات اللاّتي يمكنك اختيار واحدة منهن للزواج. ومن الأفضل أن تنسى الآن تلك التي تزوجت من غيرك، وتبحث عن أخرى، فلعلك تحصل على أفضل مما خسرت. .

---

(1) المصدر نفسه.

وقبل النصح مني. وتزوّج من فتاة أخرى من عائلته، وعاش حياة ملؤها الهناء والسعادة..

وكما في الزواج كذلك في كل مجالات الحياة..

إنك قد تخسر صفقة معينة، لأنك لم تنتهز الفرصة المتاحة، فهل تبقى باكياً عليها، وتموت من أجلها، أم لا بدّ من أن تبحث عن صفقات أخرى؟

إن السوق التجارية لا تنتهي.. والمعاملات فيها لا تنتهي.. والفرص أيضاً لا تنتهي.. ومن خسر صفقة فليبحث عن غيرها.

إن البعض قد يضيّع فرصة في مجال العقارات، فيتحول منها إلى مجال البناء فيحصل على فرص جيدة فيه، وقد يخسر صفقة في سوق العملات، فيبحث عن صفقات أخرى في ذات السوق ويربح منها..

وتلك هي الطريقة الأسلم.. لأن البكاء على أطلال الفرص الضائعة لن تعود على الإنسان بغير المرارة والألم، والنجاح يعتمد على الانطلاقة لاقتناص الفرص، لا ملاحقة ما ضاع منها، لإقامة ضريح لها والبكاء حوله..

يقول «جيمس غاردنر»: أنا ترملت في سن الثانية والخمسين وخضعت في السنة التالية لجراحة قلب مفتوح.. ودفنت والدي وزوجتي في العام نفسه.. ولعلّ البعض لو كان مكاني لأصيب بنكسة في روحه لا يقوم منها، ولكنني كنت ممن يؤمن بأن الحياة مليئة بالفرص الخيّرة، وأن الانسحاب من الساحة هو الخطأ الأكبر.. ولهذا فإنني لم أعطِ لنفسي حق التقاعد عن الحياة، فبدأت أعمل في مجالات إنسانية ومدنية مختلفة، وحظيت بكثير من الجوائز. ونجحت في عدة مجالات..

«وأهم من ذلك، أنه توفرت لدي فرصة ثانية للزواج من سيدة مكرمة فتحت لي من جديد آفاقاً واسعة، واكتشفت من جديد القدرة على الاستمتاع بالحياة كما لم أعرفها من قبل. فالألم العميق أيقظ فيّ رهافة الحسّ،

والفرص التي ضيّعتها علمتني أهمية اقتناص فرص جديدة..».

إن الدرس الذي نخرج به من مثل هذه التجارب هو: أن علينا أن نتجاوز مرارة ضياع الفرصة، ونستعد لاقتناص الفرص الجديدة من غير أن ننهار تحت الغصص..

لقد سُئِل الإمام الحسن (ع): «ما العقل؟».

فقال: «التجرّع للغصّة، حتى تنال الفرصة»[1].

(1) معاني الأخبار، ج2، ص 228.

أبذل قصارى جهدك

- سابق نفسك في العمل حتى تحقق آمالك التي سبقتك.

- التحدي الحقيقي في إنجاز الأعمال يكمن في أن تعمل بأقصى ما تستطيع، وليس بمقدار إسقاط الواجب فحسب.

- أضف كل يوم بعض الجهد إلى الذي بذلته في اليوم الذي سبقه، فسرعان ما تكتشف أن قدراتك أكثر بكثير مما كنت تظن.

- الاجتهاد هو من أكثر ما يميّز الناجحين عن غيرهم.

كنا ثلاثة..

وعندما قررنا القيام بزيارة مقام هابيل الذي قتله أخوه قابيل، لم يكن أكبرنا سناً يتجاوز السادسة عشرة. ولم تكن لنا أية تجربة سابقة بتسلق الجبال. وكان مقام هابيل يقع ـ كما قِيل لنا ـ على قمة جبل على بعد بضعة عشر ميلاً من مدينة دمشق باتجاه بيروت.

في تلك الأيام لم يكن هنالك طريق للوصول إلى المقام إلاّ بتسلق الجبال..

وهكذا ذهبنا إلى قرية تقع في الوادي، حيث قِيل إن مفاتيح المقام موجودة لدى رجل من أهلها..

ولمّا وجدناه، طلبنا منه أن يأخذنا معه إلى هنالك، ولكنه اعتذر عن ذلك وأبدى استعداده إذا جئناه في الغد، لكننا كنا على السفر في اليوم التالي..

فطلبنا منه المفاتيح، على أن نقوم بالرحلة بمفردنا، في البداية رفض. ومع إصرارنا طلب منا أن نؤمّن لديه مبلغاً من المال إلى حين إعادتها إليه، ولم يكن معنا ما كان يطلبه..

كنّا مصرين على القيام بالزيارة، فكل مشكلة كانت تواجهنا كنا نبحث لها عن أي حلّ ممكن.

وهكذا عرضنا عليه بدل المال ساعاتنا اليدوية التي كانت قيمتها متواضعة جداً وبعض ملابسنا..

فقبل ذلك، وأعطانا المفاتيح، وذهبنا عنه، وقد نسينا أن نسأله عن الطريق. .

كنا نظنّ أنه يكفي أن نعرف أن المقام واقع على قمة ذلك الجبل. .

انطلقنا، من دون أية عُدة لتسلق الجبال، في الطريق الخطأ، ووقع اختيارنا على أخطر المواقع. .

وبعد أكثر من ساعة وصلنا إلى نقطة خطرة، حيث كان الصعود إليها صعباً للغاية، أمّا النزول فكان شبه مستحيل. .

وقفنا هناك حيث كان كل واحد منا قد ألصق صدره وبطنه بالجبل، وهو يمسك بكلتا يديه بعض الصخور النابتة فيه، وتكاد أنفاسنا أن تتقطع.

قال أحدنا: «يبدو أننا في طريق الموت. . فالصعود جداً صعب، أما النزول فبحاجة إلى القفز ثلاثة أمتار على منزلق خطر. .

قال أخي ـ وهو الذي كان يكبرنا ـ لا تفكروا في التراجع، لنحاول الوصول إلى تلك الصخرة. وأشار إلى صخرة على بعد خمسة أمتار فقط. .

كان الجبل مرتفعاً حقاً، وكنا لا نزال في بداياته فلم تكن القمة قد تراءت لنا، ولا كنا نرى المقام أيضاً. .

كنا على وشك الانهيار، فكيف يمكن قطع باقي الطريق؟ لكن تلك الصخرة بدت قريبة المنال.

من هنا فإن تلك الفكرة، جددت حماسنا، وأخذ كل واحد منا يبذل قصارى جهده، لكي يصل إليها. . وكنّا نتحرك كسلحفاة معلقة على جدار أملس. .

بعد أكثر من نصف ساعة من المحاولة المضنية، كنا عند تلك الصخرة. .

هناك بدا لنا كأن الوصول إلى المقام أصبح أصعب من ذي قبل. إلاّ أن نجاحنا في الوصول إلى ذلك الهدف الصغير أعطانا الثقة المطلوبة لمواصلة التسلق، فحددنا هدفاً آخر مشابهاً له. . وكلما كنا نصل إليه نحدد هدفاً

آخر. . إلى أن وصلنا إلى قمة جبل في منتصف الطريق، ومن هناك رأينا منارة المقام، كما رأينا أيضاً الطريق الصحيح والسهل للوصول إلى المقام، لكنه كان بعيداً عنا والوصول إليه غير ممكن. .

بعد استراحة قصيرة، جدّدنا المسير، بعد أن حددنا مسبقاً الطريق قطعة قطعة، وكان إيماننا بالقدرة على إنجاز مهمتنا قد حسّن أداءنا، على الرغم من الضعف والعطش اللذين أصابانا. .

لقد تعرضنا لضغوط نفسية وجسدية هائلة حقاً، لكننا بعد قرابة سبع ساعات كنا نقف أمام ضريح هابيل. فقال أحدنا: «ترى، هل أن هابيل هو الآخر تسلق هذه الجبال، هرباً من سطوة أخيه؟».

فقال الآخر: «ربما. . ولكنه لم ينج من القتل على يد قابيل على كل حال». .

واليوم عندما أذهب إلى هناك بالسيارة، وألقي نظرة على الطريق الذي سلكناه ذات يوم للوصول إليه أزداد قناعة أن اللّه تعالى قد منح الإنسان قدرة كبرى لتجاوز كل العقبات التي تعترض حياته إذا بذل قصارى جهده. .

لقد بذلنا قصارى جهدنا ذلك اليوم، ونجحنا في تحقيق ما أردناه. .

وذلك درس لن ننساه من دروس زيارة هابيل عليه السّلام.

*

قام معهد غالوب «Gallup» بتفحص مواقف ألف وخمسمائة شخصية مرموقة، تمّ اختيارها عشوائياً لمعرفة أسباب نجاحهم.

وكان ثلاثة أرباع الذين شملهم الاستقصاء ينسبون نجاحهم إلى أنهم أصحاب كفاءة عالية في بذل أقصى الجهود، ويجمعون على ثلاث مزايا على الأقل ساعدتهم في ذلك: القدرة التنظيمية، والعادات السليمة في العمل، والاجتهاد.

ويلخص أستاذ فيزياء صيغة نجاحه بمجرد «العمل الدؤوب المتماسك مع القدرة على الريادة والسبق». وهو يقر بأنه يعمل نحو 100 ساعة في الأسبوع.

*

ليس من الممكن إحراز النجاح بمجرد أن تقوم بالعمل بمقدار «إسقاط الواجب» فقط.

صحيح أنه غير مطلوب أن تصنع المستحيل، ولكن لا بدّ من أن تبذل قصارى جهدك ثم تترك الأمور حتى تعطي ثمارها..

بل ربما يمكنك حصد النجاح، إذا بذلت خمسين بالمائة من قصارى ما تستطيع، ولكن ليس أقل من ذلك.

يقول ربنا: **﴿لا يكلف اللّه نفساً إلاّ وسعها﴾**[1].

﴿ولا يكلف اللّه نفساً إلاّ ما آتاها﴾[2].

إن أولئك الذين نجحوا في الحياة، لم يكونوا حجارة أو حديداً، بل كانوا بشراً مثلنا، فلم يمتلكوا طاقات أكثر مما نملك حتى يبذلوا من الجهد أكثر مما نستطيع، ولكنهم لم يبددوا جهودهم، ولا ضيّعوا طاقاتهم، بل بذلوها حسب القدرة، والاستطاعة، ومن يفعل مثلهم فسوف ينجح..

إن «أقصى الاستطاعة» يؤدي إلى «أقصى النجاح».

لقد كان شعار أبراهام لنكولن: «أقوم بقصارى جهدي، وأثابر على ذلك حتى النهاية، فإن جاءت النتيجة على ما يرام، لا يهم ما قِيل ضدي، وإن كانت النتائج خاطئة، فلن يغير في الأمر شيء حتى ولو أقسَمَ عشرة من الملائكة أنه صحيح».

وفي الحقيقة فإننا لو طرحنا هذا السؤال على أنفسنا في كل مرة نقدم على عمل: «هل بذلت قصارى جهدي» فلربما يتغيّر الكثير من نتائج أعمالنا.

فكم من نجاحات تعزى إلى بذل قصارى الجهد؟

وكم من إخفاقات تعود إلى التقصير في ذلك.

---

(1) سورة البقرة: 286.

(2) سورة الطلاق: 7.

إنّ جملة: «أبذل قصارى جهدك» هي التي أوصلت رجلاً مغموراً في الولايات المتحدة إلى البيت الأبيض، وأجلسته على رأس أغنى وأقوى دولة في العالم.. إنه جيمي كارتر، وإليكم قصته:

في عام 1948 تقدم جيمي كارتر الضابط البحري في ذلك الوقت، للالتحاق ببرنامج الغواصات النووية الذي كان يشرف عليه آنذاك الأدميرال «هايمان ريكوف»، لم يكن الالتحاق بهذا البرنامج سهلاً، بل كان على المتقدم للالتحاق به أن يجتاز اختباراً عسيراً يجريه معه «ريكوف».

في البداية ترك الأخير لجيمي كارتر حرية اختيار الموضوعات التي يحب أن يختبره فيها، واختار الأخير الموضوعات التي يعرف الكثير عنها، وبدأ ريكوف يوجه الأسئلة العسيرة السؤال تلو الآخر، في ذلك الوقت كان جيمي كارتر يتأكد أن ما يعرفه ليس كافياً كما تصوّر ذلك قبل الاختبار، لهذا بدأ العرق يتصبب على وجهه.

لم يكتفِ ريكوف بذلك، بل واصل الاختبار، ووجه سؤالاً إلى جيمي كارتر يستفسر فيه عن ترتيبه في أثناء دراسته في الكلية البحرية، فذكر له الأخير أنه كان التاسع والخمسين بين ثمانمائة وعشرين طالباً، استمع ريكوف إلى الإجابة، ولم يعقب عليها، بل وجّه سؤالاً آخر لكارتر، وهو هل حصلت على هذا الترتيب بعد أن بذلت قصارى جهدك في تحصيل دروسك بالكلية البحرية؟

ارتبك جيمي كارتر، ردّ بالإيجاب في البداية، ثم عاد وتراجع، واعترف للأدميرال ريكوف أنه لم يكن يبذل كل ما يستطيعه من جهد في الدراسة.

فقال الأدميرال: ولماذا لا؟ وكان هذا هو السؤال الأخير في الاختبار الذي نجح فيه الضابط البحري جيمي كارتر، إلاّ أنه مع ذلك لم ينسَ بعد ذلك هذا السؤال، وهو لماذا لم تبذل قصارى جهدك في الدراسة؟

وقد أثر هذا السؤال تأثيراً كبيراً في حياة جيمي كارتر لدرجة أن جعله عنوان كتاب حملته الانتخابية عام 1976، كذلك أصبح هذا السؤال الأخير

لماذا لا نبذل قصارى جهدنا؟ أحد الشعارات الرئيسية في حملته الانتخابية التي انتهت بدخوله إلى البيت الأبيض رئيساً للولايات المتحدة.

ومع قطع النظر عن رأينا في سياسة هذا الرجل، وأعماله، فإن قدرته على إحراز النجاح بسبب بذل أقصى جهوده، أصبحت درساً لمن يبتغي النجاح في الحياة..

وفي الحقيقة فإن كلنا نملك مخزوناً ضخماً من الطاقة الكامنة أكبر كثيراً مما نتوقع استعماله، وإذا ما استطعنا استغلال نسبة إضافية ضئيلة تبلغ عشرة في المائة من هذا المخزون الغزير فسوف تتبدل حياتنا.

وهاكم بعض الطرق المؤدية إلى ذلك:

أولاً ـ التزموا مواعيد محددة. ليس هناك ما يحفز على النشاط كوجود موعد أخير جازم صارم، وذلك ما يعرفه جيداً كل من واجه رفع الستارة عن خشبة المسرح ليلة الافتتاح، أو الموعد الختامي لصفقة تجارية، أو موعد تسليم أطروحة جامعية.

إن الموعد المفروض على المرء ليس متاحاً على الدوام، وعلى الإنسان أن يضرب لنفسه مواعيد يلتزمها. خذوا الأمر بجدية، وأحد السبل إلى ذلك هو أن تعلنوه على الملأ. أخبروا الأشخاص ذوي الشأن لديكم.

إن الموعد كلما كان أكثر جزماً شق على النفس نقضه.

ثانياً ـ واظبوا على الحركة. خذوا متسعاً من الوقت للتخطيط المتزن، ولكن لا تأخذوا وقتكم كله في التخطيط. باشروا كل ما تقدرون على عمله، أو تعتقدون أن في وسعكم القيام به. وتذكروا دوماً أن ليس في إمكانكم أن تكنزوا الحيوية، ولا يمكنكم تكديسها بعدم استعمالها. إن الراحة جزء من أي خطة عمل إيجابي، يصيبكم بالكآبة.

ولعل جزءاً وافراً من الكآبة والسخط اللذين نقاسيهما مرجعه إلى طاقاتنا العاطلة، والكوامن غير المستغلة فينا. ثمة أعمال خلاّقة كافية لكل الناس،

وتبقى وفرة منها تنتظر من ينهض بها. إن في مقدرونا جميعاً أن نزيد من طاقتنا.

ثالثاً ـ سابقوا أنفسكم. فإذا كنت قد أدّيت أمس مقداراً معيناً من الأعمال، حاول اليوم أن تزيد عليه، وسرعان ما تكتشف أن قدراتك أكثر مما كنت تتوقع، وإن ما كنت تعتبره قصارى جهدك هو أقل بكثير من القدرة التي أعطاك إياها رب العزة والجلال لك.

رابعاً ـ التزموا الجدّ والاجتهاد.

يقول الشاعر العربي:

ومن طلب العلى سهر الليالي
يغوص البحر من طلب اللآلي

إن النجاح مولود الجد والاجتهاد، يقول الإمام علي (ع): «إن كنتم للنجاة طالبين فارفضوا الغفلة واللّهو، والزموا الاجتهاد والجدّ»[1].

ويقول: «ثلاث فيهن النجاة: لزوم الحق، وتجنّب الباطل، وركوب الجدّ»[2].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 3741.
(2) المصدر نفسه، 4661.

حقق إنجازات يومية

- النجاح الكبير هو نتاج تراكم الإنجازات الصغيرة.

- كل يوم هو وحدة متكاملة من العمر، لها بدايتها ولها نهايتها. تماماً كما أن الحياة بكليتها وحدة متكاملة، فمن تعامل معها على هذه الحقيقة يربح أيامه، ومن لم يفعل يخسرها.

- أمانيك كمبانيك، تحققها أمنية فأمنية، كما تبني بناياتك حجراً فحجراً.

- لا يقفز أحد على قمة الجبل مرة واحدة، وإنما يصعد إليها خطوة فخطوة، ولكن لا تلتقط له صورة إلاّ عندما يتربع عليها، فيظن الناس أنه قفز عليها مرة واحدة.

كنت فقيراً وطموحاً وخائفاً حتى الموت. وكنت أيضاً قانطاً أحتاج إلى خمسمئة دولار ثمن طوابع ومغلفات لتوزيع مجلتي الجديدة «نيغرو دايجست». كنت قريباً من النجاح، أكاد أذوقه، ومع ذلك كنت بعيداً عنه جداً. في العام 1942 كان مبلغ خمسمئة دولار مقداراً كبيراً من المال، ولا سيما لشخص ترعرع فقيراً في أركنسا.

فعلت شيئاً غير معروف تلك الأيام. ذهبت إلى مصرف كبير في شيكاغو، وطلبت قرضاً بخمسمئة دولار لأبدأ عملاً. لكن مساعد المدير الذي توصلت إلى مقابلته ضحك بوجهي وقال: «نحن لا نعطي المواطنين السود قروضاً».

شعرت بجذوة غضب، لكن الكتب التي قرأتها عن المساعدة الذاتية كانت تقول: «لا تكن أحمقاً، بل كن حاذقاً». عليّ إذاً أن أحوّل هذا العائق إلى ما فيه مصلحتي. فنظرت إلى عين الرجل وسألته: «من في هذه المدينة يقرضهم؟».

أجاب وهو يتطلع إليّ باهتمام جديد: «المكان الوحيد الذي أعرفه هو مؤسسة سيتزن للتسليف».

سألته هل يعرف أحداً هناك، فأعطاني اسماً.

«أيمكنني أن أبلغه أنك أنت أرسلتني إليه؟».

تأملني لحظة ثم أجاب: «طبعاً».

قال لي الرجل في «سيتزن»: «نعطيك قرضاً، ولكن بشرط أن يكون عندك ضمان، كمنزل أو موجودات ترهنها».

لا منزل لي. لكنني كنت ساعدت أمي في شراء أثاث جديد، فسألتها أن تسمح لي باستعماله ضماناً. وهكذا اقترضت، على أثاث والدتي، خمسمئة دولار. وشرعت في إصدار «نيغرو دايجست». وبإصدار العدد الأول من المجلة نشأت شركة «جونسون» للنشر، وهي اليوم امبراطورية تقدر قيمتها بمئتي مليون دولار وتضم مجلتي «إبوني» و«جت» وشركة لمستحضرات التجميل، ووكالة لتصميم الأزياء، ومحطات إذاعة وتلفزة.

سر نجاحي بسيط. كنت مجداً، وكان التوقيت صحيحاً، وواظبت على عملي واثقاً بمنطق الأحداث الذي يساعد المرء المتأهب النشط الشجاع.

هل يتكرر ذلك؟

أيمكنك البدء بخمسمئة دولار لبناء امبراطورية تقدر بمئتي مليون دولار؟

ما زلت أحسب أن الفرصة واسعة وسع هذا العالم، لكنني أظن أيضاً أن انطلاق المرء بمشروع ما بهدف الغنى أمر خطأ. من الأفضل التفكير في أن النجاح يكون في خطى صغيرة، وكل خطوة تعطيك ثقة بالمثابرة.

كيف اتخذت خطواتي؟

في بواكير حياتي العملية كبائع كنت أطلب من زبائني منحي خمس دقائق فقط من وقتهم. فمتى وضعت قدمك في الباب وأخبرت قصة جيدة فقد يدعك الزبون تكملها وإن استغرقت ساعة. وإذا لم يكن مهتماً، فخمس دقائق من وقته كافية»[1].

تلك كانت قصة رجل الأعمال الناجح «جون. هـ. جونسون» صاحب مجموعة مؤسسات ناجحة في أمريكا.

*

(1) راجع: «SUCCEEDING AGAINST THE ODDS».

عش يومك الذي أنت فيه، وإياك أن تعيش بين حزن قاتل على الماضي، وأمل كاذب بالآتي، لأنك حينئذٍ ستضيع فرصة الحاضر «فماضي يومك ـ كما يقول الإمام علي (ع) ـ فائت، وآتيه متهم، ووقتك مغتنم، فبادر فيه فرصة الإمكان، وإياك أن تثق بالزمان»[1].

تعلّم من الناجحين فهم بدل الاستغراق في أحلام اليقظة بتحقيق أمانيهم مرةً واحدة يحاولون إنجاز شيء في كل يوم، والاقتراب عبره إلى تحقيق الأهداف..

ألا تعني خطوة في كل يوم، ثلاثمائة وستين خطوة في العام الواحد؟

إن أهدافك مهما كانت بعيدة المنال يمكن تحقيقها بالاقتراب إليها خطوة واحدة في كل يوم..

أمّا الأمل بغير اليوم الذي أنت فيه فهو أمل كاذب، يمنعك من إنجاز عملك في الحاضر، ولا يعطيك فرصة مماثلة في المستقبل..

يقول ربّنا تعالى: **﴿ذرهم يأكلوا ويتمتعوا، ويلههم الأمل، فسوف يعلمون﴾**[2].

وحتى لا تتلهى عن يومك فأنت بحاجة إلى أمرين:

الأوّل ـ أن تقطع أملك بعودة الماضي.

الثاني ـ أن لا تثق بالآتي..

إن الفاشل يسمر عينيه على ما مضى، فهو يترك الزمن حتى يتجاوزه، ثم يتمنى عودته لعلّه يغيّر فيه ويبدّل، ويتخذ القرار المناسب، أو يمنع خسائره، أو يبدّل من التصميمات التي أضرت به، وهذا النوع إرادته دائماً متأخرة، ولا تتعلق إلاّ بالأشياء عندما تصبح مجرد ذكريات لا يمكن التغيير فيها. فالماضي لا وجود له إلاّ في سجلات الموتى، وهو في ذمة اللّه، تعالى، فلا يعود.

---

(1) الوسائل، ج1، ص 69.

(2) سورة الحجر: 3.

أما الناجحون، فإن عيونهم مسمرة على الحاضر، فهم يفعلون في كل يوم أفضل ما يستطيعون، ثم يتركونها من غير أن يتمنوا عودة ما يمضي..

يقول ربنا تعالى: **﴿لكيلا تأسوا على ما فاتكم﴾**[1].

وجاء في الحديث الشريف: «إن رسول اللّه (ص) لم يكن يقول لشيء قد مضى: «لو كان غيره»[2].

يقول الإمام علي (ع): «الاشتغال بالفائت يضيّع الوقت»[3].

ومن جهة أخرى فإنّ الناجحين لا يحمّلون أنفسهم همّ الغد الآتي، لا سلباً ولا إيجاباً، فلا يقلقون على أشياء لمّا يأتِ زمانها بعد، ولا يؤجلون أعمالهم اتكالاً على فرص قد لا تأتي أبداً..

يقول الإمام علي (ع): «لا تُدخِلْ عليكَ اليومَ هَمَّ غَدٍ. يَكفِي اليومَ هَمُّهُ، وغَدٌ داخِلٌ عليكَ بِشُغلِه. إنَّكَ إن حَمَلْتَ على اليومِ هَمَّ غَدٍ زِدتَ في حُزنِكَ وتَعَبِكَ وَتَكَلَّفْتَ أن تَجمَعَ في يومِكَ ما يَكفيكَ أيّاماً، فَعَظُمَ الحزنُ، وزادَ الشُّغل، وَاشتَدَّ التَّعَبُ، وَضَعُفَ العَمَلُ لِلأملِ. ولو أخْلَيْتَ قَلبَك مِنَ الأملِ، لَجَدَدْتَ في العَمَلِ[4]..

«إن اللّه (تعالى) يحب من الخير ما يعجّل»[5] لأن المؤجّل مشكوك فيه..

يقول الحديث الشريف: «استصلحوا ما تقدمون عليه بما تظعنون عنه، فإن اليوم غنيمة، وغداً لا تدري لمن هو؟»[6].

---

(1) سورة الحديد: 23.
(2) البحار، ج71، ص 157.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 26.
(4) البحار، ج 73، ص 112.
(5) الوسائل، ج1، ص 85.
(6) تحف العقول، ص 218.

إن المطلوب إذاً أن ننجز في كل لحظة عملاً، وفي كل ساعة شيئاً، حتى لا يمرّ اليوم الواحد إلاّ وقد حمّلناه إنجازاً يقرّبنا إلى الهدف الذي حدّدناه..

يقول الإمام علي (ع): «إنما الدنيا ثلاثة أيام: يوم مضى بما فيه فليس بعائد، ويوم أنتَ فيه فَحَقٌّ عليك اغتنامُه؛ ويومٌ لا تَدري أنتَ مَن أهلُهُ ولَعلَّكَ راحِلٌ فيه. أمّا اليومُ الماضي فحكيمٌ مُؤدِّبٌ، وأمّا اليومُ الذي أنتَ فيه فصَديقٌ مُودِّعٌ، وأمّا غداً فإنّما في يَدِكَ منهُ الأمَلُ.. فَتزَوَّدْ منه وأحسِنْ وَداعَهُ.

«أولا تَرى! أنَّ الدّنيا ساعةٌ بينَ ساعَتين: ساعة مَضتْ، وساعة بَقِيَتْ، وساعة أنتَ فيها، فأمّا الماضيةُ والباقيةُ فلَستَ تَجِدُ لِرخائهما لَذّةً، ولا لِشِدَّتِهما أَلَماً. فَأنْزِلِ السّاعَةَ الماضيةَ والسّاعَةَ التي أَنتَ فيها، مَنزِلَةَ الضّيفَينِ نَزلا بِكَ، فَظَعَنَ الرّاحِلُ عنكَ بِذَمِّهِ إيّاكَ، وحَلَّ النازِلُ بكَ بالتّجربةِ لَكَ»[1]..

إننا يجب أن نقطع أي أمل بما مضى، أو ما سيأتي، حتى نؤدي العمل في كل يوم بأحسن ما يمكن..

يقول الإمام علي (ع): «إنّما الدّهرُ ثلاثةُ أيّام، أنتَ فيما بينَهُنَّ، مَضى أمسٌ بما فيهِ فلا يَرجِعُ أبداً. فإن كُنتَ عَمِلتَ فيه خيراً لم تَحزَنْ لِذَهابِهِ، وفَرِحتَ بِمَا اسْتَقْبَلتَهُ مِنهُ. وإن كُنتَ فَرَّطتَ فيه فَحسرَتُكَ شديدةٌ لِذَهابِهِ وتفريطِك فيهِ. وأنتَ مِن غدٍ في غِرَّةٍ، لا تَدري لَعلَّكَ لا تَبلُغُهُ. وإنْ بَلَغتَهُ لَعَلَّ حَظَّكَ فيهِ التَّفريطُ مثلَ حظِّكَ في الأمس. وإنّما هو يَومُكَ الّذي أصبَحتَ فيه. وقد يَنبَغي لك، إن عَقَلْتَ وفَكَّرتَ فيما فَرَّطْتَ في الأمسِ الماضي ممّا فاتَك فيه مِن حَسَناتٍ أن لا تكونَ اكْتَسَبْتَها ومن سيّئاتٍ أن لا تكونَ أَقْصَرْتَ عنها، فاعمَل عَمَلَ رجلٍ ليس يَأمُلُ مِنَ الأيّامِ إلاّ يومَه، الذي أصبَحَ فيه، ولَيلَتَهُ»[2].

*

(1) البحار، ج83، ص 111 ـ 112.

(2) الوسائل، ج11، ص 375.

إن الإنجازات اليومية بحاجة إلى حالة نفسية تناسبها وهي الحالة التي يحصل عليها المرء من خلال أن يعيش في حدود اللحظة الراهنة من حياته، مع قطع النظر عن الماضي والحاضر.

إن اللحظة التي مرّت قد انتهت بخيرها وشرّها، ولا يمكن أن تعود..

واللحظة التي لم تأتِ، ليست في اليد، ولا يمكن التأكد من أنها ستكون لك، وهي إذاً ليست بأي شكل من الأشكال مضمونة..

وتبقى لك فقط اللحظة التي أنت فيها الآن..

يقول الإمام علي (ع):

ما مضى فات، وما سيأتيك فاين؟

قُم وانتهز الفرصة بين العدمين.[1]

إن استغلال اللحظة الحاضرة، وشحنها بالنشاط هو استغلال للماضي والمستقبل معاً. فلحظتك الحاضرة هذه هي مستقبل ماضيك، وماضي مستقبلك، كما أنها «حاضرك» أيضاً..

إن الناجحين يعيشون الحاضر. أما الفاشلون فهم إمّا يتأسفون على ما فرّطوا في الماضي ويتمنون عودته، وإمّا يسوّفون أعمالهم للمستقبل وينتظرون قدومه. ومن هنا فهم يفرّطون في الحاضر وكأنه لا يصلح للعمل، إنهم يعيشون في الماضي، أو المستقبل، وكلاهما عدم. ويضيعون الفرص المتاحة لهم في الحاضر.

أمّا الناجحون فهم لا يثقون إلاّ بالحاضر المُتاح. ولذلك فهم يؤدون كل يوم أعمالاً جديدة، تُضاف إلى أرصدتهم، وتؤثر على مستقبلهم.

ومن يريد النجاح لا بدّ من أن يعمل مثلهم: يربح يومه الذي هو فيه، وبذلك يعوّض عما فاته، ويزيد رصيد مستقبله.

صحيح أن التخطيط للمستقبل ضروري، كما أن استخلاص العبر من

---

(1) ديوان الإمام علي (ع).

الماضي مطلوب، ولكن التخطيط للمستقبل لا يعني خسارة الحاضر، بل يعني أمراً واحداً هو استغلال الحاضر. .

ثم إن التخطيط للمستقبل يختلف عن حمل «همّ» مثبط من أجله.

يقول الإمام علي (ع): «لا تحمل هم سنتك على همّ يومك، كفاك كل يوم ما فيه»[1].

أما بالنسبة إلى الماضي، فإن التحسر عليه هو الآخر سبب من أسباب التأخر.

يقول الإمام علي (ع): «لا تشعر قلبك الهمّ على ما فات، فيشغلك عن الاستعداد بما هو آت»[2].

*

وهنا ملاحظة هامة وهي أنّ المطلوب دائماً أن ننهي العمل، أي ننجزه، ونكمله، بدل أن نتركه ناقصاً. فالإنجاز المطلوب هنا هو: أن تبدأ كل يوم عملاً وأن تكمّل ما بدأته. لأن العمل الناقص ليس عملاً، تماماً مثل بيت لم يكمل فهل يمكن السكن فيه؟

إن الفوضى هي عموماً صفة الأشخاص الذين اعتادوا عدم إنهاء أعمالهم. فبيوتهم تعج بأعمال نصف منجزة، وماضيهم زاخر بالجهود التي تعوزها الجدّية والحماسة لتحسين ذواتهم. وهم ربما كانوا من الذين لا يتحملون الشعور بالإحباط أو من ذوي الآمال غير الواقعية الذين لا يطيقون الألم الآني وإن في سبيل ربح آجل. وهم لذلك يتجاهلون دافع الإتمام لديهم وينفد صبرهم بسرعة إذا لم يحرزوا تقدماً ملموساً وسريعاً في عملهم، ونراهم يتخلون عن فرص مهمة ويبحثون عن وظائف أخرى.

وربما أحجم امرؤ عن بذل الجهود المطلوبة لإتمام عمل ما لمجرد خوفه

---

(1) بحار الأنوار، ج 5، ص 147.

(2) غرر الحكم، ح 7460.

من الإخفاق. وهو لا ينهي أي عمل تجنباً للانتقاد والتجريح. مثل هذا مثل الطالب الذي يبقى أبداً في مقاعد الدراسة خشية أن يلزمه تخرجه الانطلاق إلى عالم العمل البارد القاسي. وربما تجنب أحدهم النجاح، بل تهرب منه، لاعتقاده الباطني أنه لا يستحقه.

وربما ارتبط الخوف من الختام بذلك الخوف الأكبر في النهاية بمعناها المطلق أي الموت. يقول راي فاولر عالم النفس في جامعة توسكالوزا في ألاباما: «ثمة خرافة قديمة مفادها أن المرء إذا أنهى ما هو مطلوب منه في الحياة فعندئذ تنتهي حياته». وهو يدرج مثل المرأة التي أخبرتها إحدى العرافات أنها ستموت حالما تنتهي من بناء منزلها. وقد بلغ عدد الغرف في ذلك المنزل 94 وما زال يزيد. وهي تخاف إن توقفت عن بناء الغرف أن تموت!

إنّ سجل الناجحين يمتلئ بالإنجازات اليومية، التي هي في الحصيلة النهائية نجاح باهر..

ترى كيف تصعد أنت إلى السطح في دارك؟ ألست تصعد الدرجات واحدة تلو أخرى؟ ثم بإتمام مجموعها تكون أنت على السطح.

هكذا الحياة: إن التربع على القمة هو نتاج الخطوات التي تخطوها كل يوم.

والمهم هنا، ليس أن تكون قد بدأت بداية كبيرة، بل المهم أن تنتهي نهاية عظيمة.. وإلاّ فكل الناجحين ـ تقريباً ـ كانت بداياتهم متواضعة.

*

والآن كيف نحقق إنجازات يومية؟

والجواب:

أولاً ـ قسّم العمل الكبير إلى خطوات صغيرة، وأنجز كل يوم بعضاً منها..

فمثلاً لو كنت ممن ينوي السفر، ولم تحقق هذه الأمنية بعد، لأنك بحاجة إلى الأمور التالية:

1 ـ المال اللازم.

2 ـ المعلومات الكافية.

3 ـ وسائل السفر، كالجواز والفيزا، وما شابه ذلك.

فابدأ بالخطوة الأولى، وفّر بعض المال، مهما كان صغيراً، في كل يوم، وحرّم على نفسك صرفها، إلاّ من أجل السفر.. ثم حوّل وقتك إلى مال، فابدأ بعمل ـ ولو في أوقات فراغك ـ يوفر لك بعض المال الإضافي..

ثم إشرع بالخطوة الثانية: إبدأ القراءة عن البلد الذي تنوي السفر إليه، واجمع المعلومات اللازمة ممن قام سابقاً بالسفر إليه فهذا ينفعك كثيراً ليس للتمتع في البلد بعد الوصول إليه، بل لسلوك الطريق الأفضل للوصول إليه أيضاً.

وفي الختام إبدأ بما يلزم لإصدار الجواز لك، ثم السعي إلى الحصول على الفيزا.. وهكذا..

إن البعض حينما يعرض عليه عملٌ ما، أو يرغب هو في تحقيقه يتهيب الإقدام عليه، بسبب الخطوات الكثيرة التي يجب عليه أن ينفذها لإنجازه، ولو أنه جزّأ المشكلة، وبدأ بتنفيذ رغباته واحدة بعد أخرى.. فإنه سوف يحقق ما يريد..

ولا بدّ هنا من التحذير عن تبديل الخطوات الصغيرة للإلهاء عن الهدف، فكل خطوة تخطوها أشفعها بأخرى، كما لا بدّ من اقتراح غدم البوح بما تنوي القيام به، فمن الأفضل أن تبذل بعض الجهود قبل أن تبدأ بالكلام وسترى بعد وقت قصير أن نتائج أعمالك تتحدث هي عن نفسها، وتزودك بكل ما تريد للخطوة التالية.

إن الحياة أكثر مرونة للعاملين، عما تظهر للعازفين عن العمل، وهذا يعني أن الحياة سوف تستسلم لنا كلّما أنجزنا خطوة إلى الأمام..

وتذكّر أن النجاح ليس خطوة كبرى، بل هو مجموعة من الخطوات الصغيرة، التي لو جمعناها لبدت وكأنها خطوة كبيرة. .

أترى كيف أنجزت أنا تأليف هذا الكتاب الذي بين يديك؟ هل كتبته مرة واحدة؟

حتماً لا، فقد بدأت بكتابة رؤوس أقلام عن كل موضوع، ثم كتبت رقم الصفحة، واسم الكتاب الذي يستحسن مراجعته لذلك الفصل، ثم بدأت أكتب الفصول الواحد بعد الآخر، وكلما أنجزت كتابة فصل، بدأت بكتابة الفصل التالي، وأنا أكثر ثقة بقدرتي على إنجازه. . وأعتقد أن كل المؤلفين يفعلون مثلي. .

ثانياً ـ كافئ نفسك على كل إنجاز تؤديه.

كما لا بدّ من معاقبة النفس على الأخطاء، فلا بدّ من مكافأتها على الإنجازات. .

ومن هنا ينصح خُبراء تنظيم الوقت وتوزيعه بتخصيص فترات هادئة للتخطيط ومكافأة الذات كلما أنهى المرء عملاً، أو كلما ثابر على إنجاز الأعمال والمشاريع الأكثر إلحاحاً أو الأبعث على الرضا.

والتغلب على الخوف من الختام يتعدى مسألة توزيع الأوقات وتنظيمها. يقول وليم نوس وهو عالم نفس في لونغ ميدو بولاية مساتشوستس ومؤلف كتاب «افعله الآن»: «إنك تتلقى أفضل الآراء والأفكار حول توزيع الوقت وتنظيمه، ولكن ما العمل إذا أنت بدأت تماطل وتسوّف في تطبيق هذه الأفكار القيّمة؟».

ثالثاً ـ عندما تضع جدولاً زمنياً لإنجاز أعمالك، حاول أن لا تؤدي في كل وقت إلاّ ما قررته فيه، فركّز جهودك عليه ولا تتركه إلاّ بعد انتهاء وقته المحدد له، وهذا سوف يوفر لك أمرين: الوقت، والأعصاب معاً. .

إن كثيراً من أسباب التوتر تعود إلى الفوضى في تنظيم الوقت، الأمر الذي يؤدي إلى التوتر النفسي، والتخلف في إنجاز العمل.

ينصح أحد علماء النفس بالآتي: «دوّن جميع الأمور التي يترتب عليك إنهاؤها، وضع تقديرات للوقت الذي تتطلبه. حاول أن تتوصل إلى حسّ واقعي بالوقت اللازم لإتمام أي عمل. حدّد لنفسك مواعيد أخيرة ونهائية لإنجاز الأعمال، ولتكن ضمن المهل المعطاة عملياً. فإذا كان عليك مثلاً أن تنجز عملاً في الشهر العاشر فحدِّد لنفسك مهلة تنتهي في الخامس والعشرين من الشهر التاسع». .

رابعاً ـ قلّل من الأعمال التي تؤدّي بك إلى هدر الوقت. . فمن يهدر وقته يقوم بدور اللّص ضد نفسه، فما الفرق بين سرقة ممتلكات الآخرين وسرقة أوقاتهم؟

حاول مثلاً أن تقلل من الثرثرة الفارغة، لأنها عدوة لوقتك، فلا تجلس مع من لا ينفع الجلوس معه لأمور دنياك، أو آخرتك ولا تكرر مع أحد قصة ذكرتها له سابقاً، ولا النكتة التي رويتها له، ولا تقل أكثر مما يحتاجه الموقف، ولا تكرر الموضوعات القديمة، ولا تكن ممن يريد التعليق على كل قول، والشرح لكل موقف، والنقاش في كل موضوع. .

إن نوعية استعمالك لوقتك هي التي تحدد المجال الذي سوف تحتله في العالم، فهل تريد أن تكون في موقع الثرثارين، أم في موقع العاملين، وفي محلّ الناجحين، أم في خانة الفاشلين؟

خامساً ـ عش يومك كما لو كان آخر فرصتك لإنجاز عملك، فلا تترك ساعة واحدة تمرّ من دون أن تحمّلها إنجازاً محدداً يقربك إلى هدفك.

إن الوقت ـ كما يقول المثل ـ كالسيف إن لم تقطعه قطعك، وإن «الليل والنهار يعملان فيك، فاعمل فيهما، ويأخذان منك، فخذ منهما»[1].

وتأكد أنه «لا ضمان على الزمان»[2]، كما يقول الإمام علي (ع) فلا تعتمد على أنك تملك فرصاً أخرى للإنجاز، فتهمل ما لديك من الفرص. .

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 120.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 379.

إن «المؤمن مشغول وقته»[1] وهذا يعني أن له «في كل وقت عمل»[2].

وتذكّر أن الوقت هو الهدية الإلهية الوحيدة المقنّنة التي لا يملك أحد القدرة على شراء المزيد منها لنفسه، إذ لا توجد ثمة أسواق سوداء لها..

سادساً ـ لا تتردّد في إنجاز الأعمال كلما سنحت لك الفرصة.

إن الزمن صديق من يستعمله، وعدوّ من يهمله، فإذا تركته فهو يقطعك ويمرّ.. وإذا ترددت فهذا يعني أنك تجعله عدواً..

يقول الحديث الشريف: «ويل لصناع أمتي من: اليوم.. وغداً»[3].

إن التردد وفقدان أهداف رئيسية هما أكثر لصوص الوقت خطورة على الإنسان.

إن الأمور إمّا لا بدّ من إنجازها، وأمّا لا بدّ من تأجيلها، وما يجب إنجازه فلا بدّ من إنجازه، وما يلزم تأجيله فلا بدّ من تأجيله، فلماذا التردد إذاً؟.

في سؤال وجّه إلى مئات من الذين أحرزوا النجاح حول أسباب نجاحهم أجاب ثلاثة أرباعهم بأنّهم يتمتعون بقدرة عالية في إنجاز أعمالهم. وأجمعوا على ثلاث مزايا على الأقل ساعدتهم في ذلك:

ـ القدرة التنظيمية.

ـ والعادات السليمة في العمل.

ـ والاجتهاد.

سابعاً ـ أنجز ما تملك متسعاً من الوقت، لإنجازه، واترك مجالاً للطوارئ.

---

(1) عدة الداعي، ص 72.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 225.

(3) الوسائل، ج 12، ص 310.

يؤخر البعض الأعمال التي فيها متسع من الوقت لا لشيء إلاّ لأن هناك متسعاً من الوقت فقط. . ثم حينما يصبح وقتها ضيقاً تهجم عليه الطوارئ، فتختلط عليه الأمور، ولا يستطيع أن يؤدي الأعمال بشكل جيد. .

ولو أنّه أنجز الأعمال التي لها متسع من الوقت، وترك بقيته للطوارئ، لأصبح له القدرة على الإنجاز بشكل أحسن من جهة، ومتسع من الوقت للراحة أيضاً.

يقول الإمام علي (ع): «اجعل زمان رخائك عدّة لأيام بلائك»[1].

إن كل دقيقة من الوقت توفّرها في أي عمل، هي خطوة على طريق النجاح، إذ ليس كافياً أن تصل إلى هدفك، بل لا بدّ من أن تصل في الوقت المحدّد. وحينما تترك الأمور حتى يضيق وقتها فإنك قد لا تصل، وفي أحسن الاحتمالات تصل متأخراً، والنتيجة واحدة. .

ثم كيف يمكن أن نثق بالزمن؟

يقول الإمام عليّ (ع): «الزمان يخون صاحبه»[2].

ثامناً ـ قوِّ إرادتك على الإنجاز، بجرعات صغيرة من الخطوات العملية.

فإذا أجبرت نفسك مثلاً على إنجاز عمل متواضع كتنظيف البيت مثلاً في وقت محدد، فإن ذلك يقوي عندك دافع الإتمام تدريجياً. .

تاسعاً ـ استغل الفراغات بين الأوقات المشغولة.

في إمكانك أحياناً أن تستغل أوقاتك المخصصة للأعمال اليومية الروتينية في إدارة أعمال إضافية. والمثال على ذلك، الرجل الذي كان يعدّ رسالة جامعية في إدارة الأعمال، وهو يسجّل المذكرات التي دونها أثناء المحاضرات على كاسيت ويستمع إليها لدى ارتدائه ثيابه أو قيادته سيارته في

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 64.

(2) المصدر نفسه، 2/ 136.

طريقه إلى العمل. ومثال آخر ذلك الذي كان يعمل بائعاً، وهو يستغل الوقت الذي تستغرقه تنقلاته في حفظ أسماء عملائه وأهم المعلومات التي تتعلق بكل منهم.

ومن الأوقات المشغولة والتي كثيراً ما يهمل الناس استغلالها، أوقات الانتظار. بينما من الممكن ببعض الجهد جمع كثير من الأنشطة في حدود الدقائق التي تنتظر فيها الطبيب أو الحلاق. في إمكانك عندئذ أن تخطط لعطلة نهاية الأسبوع أو تكتب رسالة. بل وفي إمكانك أن تفكر، على سبيل المحاولة والاستكشاف، في مشروع مهم كأن تخطط مثلاً للمسكن الذي تحلم به أو تضع تصميماً للرواية التي تريد كتابتها.

لقد قمت أنا بتجربة الاستفادة من الفراغات، الأقل قيمة، فأخذت معي كتيباً صغيراً من النوع الذي يمكن وضعه في الجيب، وصممت على قراءته في وقت «قضاء الحاجة». . ولقد اكتشفت أن هذا الوقت الذي ربما يخجل البعض من ذكره، يمكن أن يستغل في المطالعة، وأنه لو استغل بشكل جيد، فإنه سوف يوفر كل شهر ما لا يقل عن مائة وخمسين دقيقة!

وإذا كان هذا شأن أوقات الفراغ في التواليت، فكيف بأوقات الفراغ في أوقات الانتظار، وما شابه ذلك؟

عاشراً ـ استخدم الأجهزة.

إن الأجهزة الحديثة يمكنها أن تساعد الإنسان كثيراً في إنجاز أعماله، فمثلاً جهاز الاستنساخ «الفوتوكوبي» يمكن أن يقلّل جهد المؤلف إلى النصف، فبدلاً من أن يكتب النصوص يمكنه أن يستنسخها. .

وكذلك جهاز الهاتف ففي استطاعة التلفون أن يكون أداة ممتازة للاقتصاد في الجهد. فهو يمكنك من الحصول في بضع دقائق على معلومات تتطلب أسابيع أو أشهراً عن طريق المراسلة. كما أنه يتيح لك الاقتصاد في ما تنفقه من وقت ومال في التنقل والسفر. لكنه، مع ذلك، قد يتحول إلى داء يؤدي إلى تبديد مريع للوقت والطاقة والمال. فكثيراً ما يقطع علينا رنين التلفون ما

نحن فيه من عمل، حتى أننا إذا ما استقبلنا المكالمات التلفونية، كلما وردت، اضطررنا إلى قطع أعمالنا وعدم إتمامها في أوانها. فلا بد إذاً من تجنب هذا الوضع، بتحديد فترة من اليوم لاستخدام التلفون واستقبال المكالمات. وأفضل الأوقات بالنسبة إلى معظم الناس هي فترة الصباح حيث يرجح وجود الناس في مكاتبهم. ويمكنك أن تشتري ساعة رملية محددة بثلاث دقائق وتضعها إلى جوار آلة التلفون فتساعدك في تخصيص ثلاث دقائق فقط لكل مكالمة. ولا تتعجل الأمر إذا لم توفق، بل استمر في التجربة وسجل الوقت الذي تصرفه في كل مكالمة، وحاول أن تخفض مدته كل أسبوع.

توسَّل «بالإيحاء الذاتي»

- عندما تزرع في نفسك الشعور بالنجاح، فإنك في الحقيقة تصنع النجاح، فما يشعر به المرء في نفسه سوف يصنعه في واقع الحياة.

- «الإيحاء الذاتي» أسهل طريقة للحصول على صفات الناجحين.

- في صلوات المؤمنين، وأدعية المتبتلين الكثير من «الإيحاء الذاتي» بالصلاح والتقوى والخير والعمل الصالح..

- جرِّب «الإيحاء الذاتي» ثلاثة أشهر فقط، لتجد تأثيره العجيب على نجاحك طوال الحياة.

كان غاندي، في بدايات شبابه يعاني من الخوف والخجل إلى حد كبير.. وكان عمله كمحامٍ يتطلب منه أن يتحدى ذلك ليستطيع الدفاع عن موكليه في المحاكم.. غيرَ أنّه ـ وفي أول مرافعة تبنّاها في جنوب أفريقيا ـ أصيب بانهيار عصبي، وأغمي عليه في المحكمة، وفشلت القضية بسبب خجله الشديد..

لكنّ الرجل أصبح في ما بعد من أشجع الرجال الذين يذكرهم التاريخ، واستطاع أن يحرّر الهند من الاستعمار، وأن يتحدى البريطانيين، وهم في عزّ قوتهم، بشجاعة نادرة حقاً.

فكيف استطاع أن يتحول من رجل خجول، إلى بطل شجاع؟

لم يتوسل غاندي بالسحرة لكي يصنعوا له ذلك التحول، ولم يحدث له ذلك بفعل معجزة خاصة به، ولكنه استخدم أبسط الوسائل في ذلك، وهو «الإيحاء الذاتي»..

وكما يقول فإنه أخذ يقول لنفسه كل صباح: «أنا رجل شجاع» ولم يمضِ إلاّ بعض الوقت حتى بدأ يتحسن وضعه النفسي، وأصبح بمرور الزمن لا يشعر بشيء من الخوف أو الخجل، حتى أنه كان يذهب وحده إلى الغابات غير آبه بما فيها من الحيوانات المفترسة..

وتلك كانت الوسيلة الوحيدة التي حوَّلت غاندي الجبان الخجول، إلى واحد من شجعان التاريخ في شبه القارة الهندية.

*

للإيحاء الذاتي تأثير حقيقي في بناء التماسك الداخلي للإنسان، وترميم ما تمزق منه..

كما أن له تأثير حقيقي في منع سقوطه ضحية الشك والتردد والخوف والإحباط.

ومن هنا فإن للإيحاء الذاتي قدرة على أمرين مختلفين:

الأول ـ بناء ما ليس موجوداً في الفرد، مثل بناء الثقة بالنفس، والطموح في الحياة.

الثاني ـ توقيف الخسارة، والانهيار.

ومن هنا فإن «الإيحاء» يجب أن يكوْن ممارسة يومية.

ولعلّ ما نتلوه في صلواتنا وأدعيتنا فيها الكثير من الإيحاء الذاتي، حيث نكرر على أنفسنا الطاعة، والصلاح، والخير وما أشبه..

أولسنا نتلو في صلواتنا كل يوم قوله تعالى: **﴿إياك نعبد وإياك نستعين﴾** و **﴿أهدنا الصراط المستقيم، صراط الذين أنعمت عليهم غير المغضوب عليهم ولا الضالين﴾**[1].

أولسنا نقول في نهاية صلواتنا: «السلام علينا، وعلى عباد اللّه الصالحين»؟ فنزرع في نفوسنا ـ بذلك ـ الهدوء والسكينة وحب الصلاح.

وفي الحقيقة فإن للإيحاء الذاتي تأثيراً حتى على ما يرتبط بأجسامنا فهو قادر على أن يمنع الأمراض العضوية من الانتشار، كما أنه قادر على منع الألم، بل إن الذين يتقنون هذا الفن يستطيعون إرادياً، وعن طريق تحسيس أنفسهم بالبرد، أن يمنعوا النزيف الدموي، دون اللجوء إلى أية وسيلة أخرى.

ولعلّ هذه الآلّية هي أساس الظواهر الخارقة التي سُجّلت إبّان الحرب العالمية الثانية مثل ما حدث لـ «غيري غوري» الذي بقي على قيد الحياة بالرغم من إصابته بجرح عميق برصاصة اخترقت قلبه..

---

(1) سورة الحمد: 5/6/7.

هذا ولقد أثبت «الإيحاء الذاتي» تأثيره عندما أجريت في مستشفى «سيماشكو» في مدينة «غوركي» تجارب على مجموعة من الذين أصيبوا بالذبحة الصدرية لنزع الألم منهم عن طريق الإيحاء الذاتي، وخلال ثلاثة أشهر، تمرّنوا على مقاومة الآلام عن هذا الطريق، وكانت النتيجة أنّ أحد عشر شخصاً من مجموع عشرين شخصاً، تخلصوا من آلامهم تماماً، بينما قل لدى ستة من الباقين الألم بشكل ملحوظ، وبقي منهم ثلاثة أشخاص فقط لم يؤثر فيهم الإيحاء الذاتي. أي أن أكثر من 86٪ تأثروا بذلك..

ولقد قام معهد «كراينا» بتجربة أخرى ناجحة على نساء في حالة الولادة، وهي الحالة المقرونة منذ ظهور المرأة على الأرض بالألم، فقام متخصصون بتدريب الأمهات على الإيحاء الذاتي لمقاومة الألم، وكان عددهن مائة وثمانين أمّاً وكانت النتيجة فوق المتوقع، حيث إن مجموع 110 منهن استفادوا من ذلك بشكل كبير.

وإذا كان للإيحاء الذاتي هذا التأثير على أجسامنا، فكيف بتأثيره على نفوسنا؟

إن مما لا شك فيه أن العقل في الإنسان يجذب باستمرار الذبذبات التي تتوافق مع الرغبة المهيمنة عليه، وأي فكرة أو خطة أو هدف يحمله الإنسان في ذهنه، يجذب مجموعة مماثلة من الأفكار والخطط والأهداف ويضيفها إلى قوته، لتنمو مع بعض وتصبح الدافع المهيمن على الإنسان.

أمّا كيفية زرع البذرة الأصلية لفكرة أو خطة أو هدف في عقلنا فإنّه يتم عبر تكرارها على العقل، فإذا كنت تريد تحقيق هدف معين، فإن عليك أن تكتب بياناً بهدفك الرئيسي المحدد وأن تُدخله في ذاكرتك، وتكرره بكلمات مسموعة يوماً بعد يوم، حتى تصل تلك الذبذبات إلى عقلك الباطن.

لذلك أبعد عنك كل مؤثرات البيئة السيّئة واعمل على بناء حياتك وفقاً لنظام معين، مستعملاً مخزونك من مقتنياتك العقلية، وستكتشف أن ضعفك الأكبر هو عدم الثقة بالنفس. لكن يمكن تجاوز هذه المشكلة وترجمة الهدوء

إلى شجاعة بمساعدة مبدأ الإيحاءات الذاتية، ويمكن تطبيق هذا المبدأ عبر ترتيب بسيط لدوافع الأفكار الإيجابية التي يجب أن تُحفظ في الذاكرة، من خلال تكرارها حتى تصبح جزءاً من الأدوات العاملة لعقلك الباطني.

وهنا يقترح القيام بالإيحاءات التالية:

أولاً: الإيحاء الذاتي التالي: أنا أعرف أنني قادر على تحقيق هدفي المحدد في الحياة، لهذا أطلب من عقلي العمل المتواصل والمثابر لتحقيقه، وأنا الآن أعد بأن أفعل ذلك.

ثانياً: الإيحاء الذاتي التالي: أنا أدرك الأفكار المهيمنة في عقلي وأنها تنتج نفسها ثانية على شكل عمل محسوس، وتحوِّل نفسها تدريجياً إلى واقع مادي ملموس. لهذا أركز أفكاري مدة ثلاثين دقيقة يومياً على مهمة تصور الشخص الذي أنوي أن أكون عليه، وبذلك أضع في عقلي صورة عقلية واضحة عن نفسي في المستقبل.

ثالثاً: الإيحاء الذاتي التالي: أنا أعرف من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي أن أي رغبة أحملها في عقلي بثبات سوف تلقى التعبير عن نفسها من خلال بعض الوسائل العملية لتحقيق تلك الرغبة. لهذا أكرِّس عشر دقائق يومياً للطلب من نفسي تطوير ثقتي بنفسي.

رابعاً: الإيحاء الذاتي التالي: لقد دوّنت وصفاً لهدفي الرئيسي المحدد في الحياة، ولن أتوقف عن العمل حتى أطور الثقة الكافية بالنفس لتحقيقه.

خامساً: الإيحاء الذاتي التالي: أنا أدرك تماماً أنه لا يمكن لأي نجاح في الحياة أن يدوم طويلاً إلاّ إذا بُني على الحقيقة والعدل، لهذا لن أدخل في أي معاملة لا تفيد كل أطرافها الأخرى. سأنجح في جذب القوى التي أرغب في استعمالها إلى ذاتي وأجذب معها تعاون الناس الآخرين. وسوف أحث الآخرين على خدمتي بسبب استعدادي لخدمة الآخرين، وأزيل الكراهية والحسد والأنانية والتهكم من خلال تطوير المحبة لكل البشر، لأنني أعرف أن السلوك السلبي تجاه الآخرين لا يمكن أن يجلب لي النجاح. كذلك

سأجعل الآخرين يعملون معي لأنني أعمل معهم، وسوف أوقع إسمي على هذه المعادلة وأدخلها في ذاكرتي، وأكررها عالياً مرة في اليوم، مع الإيمان الكامل بأنها ستؤثر في أفكاري وأفعالي، بحيث أصبح معتمداً على ذاتي وأصبح شخصاً ناجحاً.

إن سنة اللّٰه تعالى قائمة على دعم الطبيعة لمن يستخدم عقله بشكل بنّاء، من خلال الإيحاء الذاتي الإيجابي. كما أن الطبيعة «تدعم» بشكل سلبي من يقوم بالإيحاء الذاتي السلبي، وهذا القول يتضمن حقيقة مهمة جداً وهي أن أولئك الذين ينهزمون يفشلون وينهون حياتهم بالفقر والبؤس والحزن إنما يصلون إلى تلك النتيجة بسبب التطبيق السيّئ لمبدأ الإيحاءات الذاتية.

وكما تقوم الكهرباء بتشغيل عجلات الصناعة، وإنتاج خدمات مفيدة إذا استعملت بشكل بنّاء، وتنتج خدمات هدّامة إذا استعملت بشكل خاطئ، كذلك يمكن أن تقودك الإيحاءات الذاتية إلى النجاح والنصر، أو تدفع بك نزولاً في وادي البؤس والفشل والموت وفقاً لنوعية تلك الإيحاءات.

ومثل الرياح التي تحمل السفن إما في اتجاه الشرق، أو في اتجاه الغرب يُمكن لقانون الإيحاءات الذاتية التلقائية أن يوصلك إلى مبتغاك، أو يضل بك حسب الطريق الذي تبحر فيه أفكارك.

وقانون الإيحاء الذاتي والذي يمكن من خلاله لأي شخص أن يرتفع إلى مراتب عليا من النجاح موصوف في الجمل التالية:

إذا اعتقدت أنك هُزمت، تكون قد هُزمت حقاً..

وإذا اعتقدت أنك لست مقداماً، لن تكون مقداماً..

وإذا رغبت في الفوز، ولكن ظننت أنه لا يمكنك الفوز فمن المؤكد أنك لن تفوز..

إذا ظننت أنك ستخسر، فأنت ستخسر حقاً، لأن النجاح يبدأ بالإرادة.

والأمر كله حالة روحية.

وإذا ظننت أنك منبوذ ستصبح منبوذاً، لأنه يجب أن تفكر عالياً لتسمو.

ويجب أن تكون واثقاً من نفسك قبل أن تفوز في أي مباراة.

فمعارك الحياة لا يربحها الشخص الأقوى والأسرع فقط، فعاجلاً أم آجلاً يفوز الرجل الذي يؤمن أن بإمكانه الفوز!

وإذا رغبت في الحصول على برهان لقوة الإيمان هذا فادرس إنجازات الرجال والنساء الذين وظّفوا تلك القوة واستعملوها. وأساس الإيمان هو الدين. وجوهر تعاليم الأنبياء وحصيلتها هي معجزات صادرة عن الإيمان وحده، وأي معجزات تحدث في الحياة تكون صادرة عن حالة روحية هي الإيمان.

ولكي يتكون عندك الإيمان بنجاحك فلا بد من قراءة بيان رغباتك مرتين يومياً بصوت عالٍ، حتى تشعر بتحقيق آمالك وكأن أهدافك أصبحت بين يديك قبل امتلاكها حقاً. ومن خلال اتباع هذه التعليمات بإمكانك نقل هدف رغبتك مباشرة إلى عقلك الباطني بروح من الإيمان. وبواسطة تكرار هذه العملية يمكنك، طوعياً، صنع عادات فكرية مناسبة ومتوافقة مع جهودك لتحويل الرغبة إلى ما يماثلها مادياً.

لذلك تذكّر عند قراءتك البيان بصوت عال أن مجرد قراءة الكلمات لا تكفي إلاّ إذا مُزجت بالعواطف والمشاعر، عندها فقط يدرك عقلك الباطن تلك الكلمات لأنه يعمل فقط على تنفيذ الأفكار التي مزجت جيداً بالمشاعر.

فالكلمات غير العاطفية لا تؤثر في العقل الباطني، ولن تحصل على نتائج مهمة حتى تتعلّم كيف تصل بأفكارك إلى عقلك الباطني بالكلمات التي مزجت بعاطفة الإيمان.

وإذا لم تتمكّن من توجيه عواطفك عند محاولتك الأولى، فلا تشعر بخيبة أمل وتذكّر أنه لا توجد إمكانية وجود شيء مقابل لا شيء، ولن يكن باستطاعتك الغش حتى لو رغبت في ذلك. وثمن قدرتك على التأثير في عقلك الباطني هو المثابرة الدائمة. ولن يكون بإمكانك تطوير تلك القدرة بثمن أقل من ذلك، وأنت وحدك تقرّر ما إذا كان العائد الذي تسعى إليه (من خلال وعيك بالنجاح) يستحق الثمن الذي تدفعه من خلال جهودك.

وسوف تعتمد مقدرتك على استعمال مبدأ الإيحاءات الذاتية إلى حد كبير على قدرتك على التركيز على رغبة محدّدة كي تصبح تلك الرغبة هاجساً مشتعلاً.

كيف تقوّي قوة التركيز؟

عندما تبدأ بتنفيذ التعليمات التي وردت في الخطوات الست السابقة في الإيحاء الذاتي، فإن عليك التركيز فيما تعمل. فعندما تبدأ بالخطوة الأولى التي تطلب منك أن تثبت في ذهنك مقدار النجاح الذي ترغب فيه، حافظ على تلك الفكرة وركّز ذهنك عليها بواسطة تثبيت الانتباه وإغلاق العينين حتى ترى حقاً المظهر الحقيقي الملموس للنجاح، وافعل ذلك مرة واحدة في اليوم على الأقل، ويمكنك تدعيم الفكرة بمشاعر الاعتقاد بأنك حقاً حققت ما تصبو إليه.

واعلم أن العقل في الإنسان يستوعب بسرعة الأوامر التي تعطى له بروح من الإيمان، ويعمل على تنفيذ تلك الأوامر بشرط أن يُكَرّر تلك الأوامر مرّات متعددة حتى يفهمها ويفسّرها. ومثلاً على ذلك يمكنك جعل عقلك الباطني يؤمن معك بأنه يجب عليك النجاح الذي تتصوره، وأنه يجب عليه أن يوفر لك الخطط العملية لذلك.

أدخِل الفكرة السابقة إلى خيالك وانتظر لترى إذا كان بإمكان الخيال وضع الخطط العملية لنجاحك من خلال تحويل رغبتك إلى حقيقة.

فإذا كان هدفك جمع مقدار من المال فلا تنتظر خطّة محددة تنوي من خلالها مبادلة الخدمات أو السلع مقابل المال الذي ترغب في حيازته، بل ابدأ فوراً بتصوّر نفسك مالكاً للمال، بحيث تتوقّع وتطلب من عقلك الباطني خلال ذلك الوقت أن يقدّم الخطة التي تحتاج إليها. وكن متيقظاً لاستلام تلك الخطط، وربما يأتي ظهورها على شكل وميض في ذهنك كحاسة سادسة وعلى شكل «إلهام»، ويجب أن تتعامل مع تلك الخطط على هذا الأساس، واعمل على تنفيذها فور استلامك إياها من عقلك الباطني.

أُلخّص هنا التعليمات المتصلة بالخطوات الست السابقة بعد مزجها بالمبادئ الموصوفة في هذا الفصل:

أولاً: إذهب إلى مكان هادئ (يُفضل أن يكون سريرك في الليل) حيث لا إزعاج أو مقاطعة، واغلق عينيك وكرر بصوت عال (حتى تسمع كلماتك بنفسك) البيان المكتوب بالنجاح الذي تنوي الحصول عليه والمدة الزمنية المحددة لذلك.

ثانياً: كرر البرنامج المذكور في الفقرة السابقة صباحاً ومساء، حتى ترى (في خيالك) النجاح الذي تنوي تحقيقه.

ثالثاً: ضع نسخة مكتوبة من بيانك هذا في مكان يمكنك مشاهدته في الصباح والمساء، واقرأه قبل خلودك إلى النوم وعند استيقاظك حتى تحفظه في ذاكرتك.

تذكّر مع تنفيذك هذه التعليمات أنك تطبق مبدأ الإيحاء الذاتي بهدف إعطاء الأوامر إلى عقلك الباطني، وتذكّر أيضاً أن عقلك الباطني يعتمد فقط على التعليمات المرفقة بالمشاعر، وأن الإيمان هو أقوى صانع لتلك المشاعر.

قد تبدو هذه التعليمات غير واقعية لكن لا تدع ذلك يزعجك، بل اتبعها بغض النظر عن صيغتها الأولية، فسوف يأتي الوقت سريعاً، في حال تنفيذك إياها روحياً وفعلياً، ليظهر لك عالماً جديداً وكاملاً من القوة والطاقة.

فإذا اتبعت التعليمات المذكورة سرعان ما يحل الإيمان محل الشك، وسوف يتبلور ذلك الإيمان في ما بعد ليصبح إيماناً مطلقاً.

واظب على التجديد والإبداع

- تكمن عظمة الحياة في قابليتها للتغيير، وقدرتها على التطوير.
  وتكمن عظمة الإنسان في قدرته على أن يكون فاعل ذلك.

- التغيير قانون ثابت في الحياة.

- الإبداع ليس موهبة يولد بها البعض، ويحرم منها آخرون.
  وإنما هو «فن» مثل الفنون الأخرى يمكن تعلّمه من قبل الجميع.

- إن اللّه تعالى «كل يوم هو في شأن»، فتخلّقوا بأخلاق اللّه..

هذا الرجل وُلِد من أبوين ثريين كانا يتوقعان له مستقبلاً مرموقاً، وربما لذلك كان الأب ينزعج كثيراً عندما يراه، وهو في الثالثة عشرة من عمره، يهتم للمتفجرات الخطرة، وكان الأب يتساءل وهو يراه يلهو: ترى ماذا سيصير عندما يكبر؟ أيصبح مفجّر خزائن لسرقة محتوياتها؟

وكانت حجة هذا المراهق أن أسهمه النارية وصواريخه الجوية، ستكون مصدراً مدهشاً لطاقة يمكن أن تستعمل في مجالات مختلفة.

ذات يوم حصل هذا المراهق من صديق له على ستة أسهم نارية، فأخذ يفكر في طريقة استعمالها. ولاحت منه التفاتة نحو ميدان مواجه لبيتهم فرأى عربة صغيرة حمراء معطوبة، فخطرت له فكرة: إذا كان أحد تلك الأسهم يستطيع الارتفاع نحو السماء، ففي إمكان عدد منها تحويل هذه العربة إلى قذيفة!

وأسرع إلى ربط سهمين بكل واحد من جوانب العربة، ثم أشعل الفتيل وتراجع وقلبه يخفق، فانفجرت الأسهم ملتهبة وقذفت العربة إلى الشارع.

تاه الصبي عجباً واندفع نحو العربة. فقد أحرقت أسهمه خمس عمارات بعيدة محدثة انفجاراً عظيماً. وخرج الجيران من منازلهم فرأوا صبياً جذلاً يرقص حول هيكل محترق للعبة طفل. وإذ بشرطي يصل إلى المكان.

كل ما كان هذا الصبي المنذهل يستطيع قوله هو: «نجَحَت، نَجَحَت». فاعتقله الشرطي واقتاده إلى السجن.

حضر أبوه إلى دائرة الشرطة ووبّخه بعنف، لكنه لم يكن ليتغلب أبداً على انفعاله. وقد أصبح الصبي من الاختصاصيين القلائل بتكنولوجيا الصواريخ.

في الرابعة والعشرين من عمره صنع لهتلر صواريخ «ف ـ 2س» التي قُصِفت بها لندن. وعندما حاصر الحلفاء ألمانيا واستسلم قسم منها للروس وقسم للأمريكان عمل هو في الولايات المتحدة الأمريكية. ولولاه لما تمكّنت أمريكا من إحراز قصب السبق في الفضاء، ولولاه لما تمكّن صاروخ «ساترون ڤ» من حمل الإنسان إلى القمر. كان اسمه: «فرنرفون براون» الذي وُلِد عام 1912 ـ ومات عام 1977.

أرأيتم كيف يكون التطوير: طفل في الثالثة عشرة يفكّر في أن يجعل عربة معطوبة تطير في الهواء.. ثم تتطور العربة حتى تصبح مركبة فضائية تطير إلى الكواكب، والنجوم.

❊

التجديد سرّ استمرار الوجود، فالبقاء على حالة واحدة معناه الموت، فلو أن الليل لم يتحول إلى نهار، أو أن النهار لم يتحول إلى ليل، أو أن الطفل لم يكبر، أو أن الكبير لم يهرم، أو أن الشتاء لم يتحول إلى ربيع، أو أن الربيع لم يتحول إلى صيف.. لكانت الحياة جامدة كجمود المقابر التي تتركها الآن لتعود إليها بعد ألف عام لتجدها كما كانت، لا حركة فيها ولا تغيير، ولا تبديل..

لقد كان الخلق أساساً تجديداً عظيماً في الكون، ثم جاء التغيير الدائم، واختلاف الليل والنهار، والفصول، وعملية الولادة والوفاة، وما يعتري الأرض من تبديلات وتغييرات، لتشكل تجديداً في التجديد، ولتجعل من التطوير الدائم، قانوناً أبدياً في الحياة..

﴿إن في خلق السماوات والأرض، واختلاف الليل والنهار، والفلك ـ التي تجري في البحر لما ينفع الناس ـ وما أنزل الله من السماء من ماء،

فأحيا به الأرض بعد موتها، وبث فيها من كل دابّة، وتصريف الرياح، والسحاب المسخّر بين السماء والأرض لآيات لقوم يعقلون﴾[1].

فاللّه تعالى **﴿هو الذي يحيي ويميت وله اختلاف الليل والنهار﴾**[2]، **﴿ومن آياته خلق السماوات والأرض، واختلاف ألسنتكم وألوانكم﴾**[3].

فخلق السماوات والأرض جديد، واختلاف الليل والنهار تجديد، وجريان الفلك حركة، ونزول الأمطار إحياء، وتصريف الرياح تغيير، واختلاف الألسن والألوان يؤدي إلى إمكانية التجديد والتطوير، وكل ذلك آيات لقوم يعقلون. .

فالتجديد إذاً قانون هذه الحياة، ومن يتناغم معه، فيطور عمله، ويجدد فيه، ويأتي دائماً بالجديد سيكتب له النجاح، أما من يرفض التجديد، ويقبل بالجمود فيحكم على نفسه بالفشل. .

إن الأيام تتجدد، والحياة تتبدّل، والبشرية تتغيّر، فلا بد من أن نتجدد مع الأيام، ونجدد في الأساليب، والمناهج، والأعمال، وإلاّ فسيكون موقعنا خارج التاريخ. .

إن «الليل والنهار يبليان كل جديد» ـ كما يقول الإمام علي (ع). فإذا لم نتطور مع الزمن، ولم نطوّر أساليبنا وأعمالنا، فسوف نصاب بالبلى والجمود.

فالتجديد قانون الحياة الأول، ولذلك فإن من الصعب إحراز النجاح من دون القيام بأي تجديد في العمل، أو تطوير في الأسلوب، أو ابتكار للمنتوج.

من هنا كان كل الذين طوروا شيئاً وجاؤوا بالجديد ناجحين في أعمالهم، كما كان كل الناجحين مبدعين في مجال ما من مجالات الحياة.

---

(1) سورة البقرة: 164.

(2) سورة المؤمنون: 80.

(3) سورة الروم: 22.

وهكذا فإنه لا بدّ من التطوير، ولكن هل القدرة عليه موهبة أم فن؟

إن البعض يعتقد أنّ الإبداع «موهبة» يولد بها البعض، ويحرم منها آخرون، ومن كان محروماً منها فلا يمكنه أن يفعل شيئاً، تماماً كما أن من يحرم من نعمة العين وراثياً، لا يمكنه أن يتمتع بالبصر مهما حاول وسعى..

غير أن الأمر ليس كذلك حتماً.. فبالرغم من وجود بعض المواهب الخاصة في عملية الإبداع، إلاّ أنه حتى لو آمنا بكون الإبداع موهبة فهو من المواهب التي أعطاها اللّه للجميع، وإن كانت بنسب مختلفة ومقادير متفاوتة، فهو مثل العقل، فالجميع يمتلكه ولكن البعض يهمله، وآخرون يستعملونه..

ولهذا فإن التجديد مادة علمية يمكن استيعاب أصوله وقواعده من خلال التفكير، والمطالعة، والدراسة، شأنه في ذلك شأن أية مادة علمية أخرى.. فالإبداع له مراحل معينة يمكن لأي شخص اجتيازها بإرادته، وليس هو بحاجة إلى قوى سحرية، بل هو نظام عام متوفر للجميع.. كما هو حاجة عامة يحس بها الجميع، حيث إن النفوس تمل البقاء على حالة ثابتة، والاستمرار على نمط واحد..

إن التجديد ـ مثل أي شيء آخر في هذه الحياة ـ لا يمكن تحقيقه إلاّ إذا بحثت عنه، وطلبته، وحاولت الحصول عليه..

وأول خطوة في هذا المجال هو أن لا تقتنع بالحالة التي أنت فيها.

يقول الحديث الشريف: «لا مصيبة كاستهانتك بالذنب، ورضاك بالحالة التي أنت عليها».

فالاقتناع بما هو موجود يؤدي إلى الامتناع عن محاولة الحصول على الجديد، بينما المطلوب منا جميعاً أن نحاول كل يوم أن يكون عملنا أفضل مما سبقه.

يقول الحديث الشريف: «من استوى يوماه فهو مغبون، ومن كان آخر يوميه خيرهما فهو مغبوط».

«ومن كان آخر يوميه شرهما فهو ملعون، ومن لم يرَ الزيادة في نفسه فهو إلى النقصان، ومن كان إلى النقصان فالموت خير له من الحياة».

ذلك أن الحياة تقوم على التجديد المستمر، ومن لا يريد التجديد فهو من أنصار الجمود، أي من أنصار الموت..

ويقول حديث ثالث: «إن استطعت أن تكون اليوم خيراً منك أمس، وغداً خيراً منك اليوم فافعل».

ولا شك في أن كل شخص قادر على أن يكون يومه خيراً من أمسه، وغده خيراً من يومه.

وهذا هو المطلوب في التطوير.. فمن دون التطوير لا مجال كبيراً لنجاح المنتوج..

يقول مارك تويني: «إذا كنت تؤدي عملك بالأسلوب نفسه، أو بالطريقة نفسها التي بدأته بها منذ عشر سنوات، فاعلم أنك لم تعد تصلح لهذا العمل، فابحث لنفسك عن عمل آخر».

ويقول أمرسون: «إن القبول الأعمى للوضع الراهن دليل على الكسل أو الغباء، وهو علامة الهزال، وكبر السن، وأي خطوة للإمام إنما تحقق عن طريق خيال وشجاعة».

وهنا لا بدّ من التأكيد على أن الله تعالى كما جعل الحياة متجددة، فقد أعطانا جميعاً القدرة على مجاراة الحياة في تجديدها، ولذلك فإن ملكة التطوير والتجديد كامنة في ذات كل الناس بلا استثناء.

فالسلوك الإبداعي متأصل في النفس البشرية، بالإضافة إلى أن الإنسان يمتلك قابلية التدريب على زيادة إبداعه.

وقد أجرى العلماء الاجتماعيون، خلال العقدين الأخيرين الدراسات الجدية الأولى لهذه القدرة المتميزة على التفكير الإبداعي. وفي ضوء الأدلة التي توافرت لديهم، يعتقد هؤلاء أن القدرة الإبداعية هي أكثر شيوعاً بين

الناس مما كان يظن من قبل. والحقيقة أن معظم هؤلاء الباحثين يقررون أن لدى كل منا شرارة من العبقرية تنتظر الانطلاق.

وحينما تنطلق الشرارة فهي تنير أطرافها بالمقدار الكافي الذي يجمع حولها الناس.

فكل ابتكار جديد يجد الاستجابة اللازمة في نفوس جمهرة كبيرة من البشر حتماً..

فمن هو الذي لا يرغب في الجديد، ولا يرتاح إلى التجديد؟

لقد كانت الكتب التي يطبعها أحد الناشرين الكبار تنفذ خلال شهور من تاريخ صدورها... كان دائماً يبحث لكتبه عن فكرة جديدة يعالج فيها المواضيع التي تثير ضجة بين الناس لأن الناس لا تقرأ إلاّ ما يحركها ويدفعها إلى القراءة، فكانت نوعية كتبه من التي تهم كل الناس في مجتمعه... فهي كتب عن وسائل الوقاية من الطعام والحفاظ على الصحة، وتوجيهات للثراء، واعترافات المشهورين واستعراضات مثيرة لأعمال المافيا (وهي عصابة منتشرة في أوروبا وأمريكا) والبوليس ورجال المال، وخفايا علم النفس وآخر اتجاهاته.

إن بعض هذه الكتب كان ينفد بمدة أقل من ستة أشهر... وكان كل ما يميّزه عن غيره هو الفكرة والنوعية والروح، فكان يأتي بالفكرة ويعطيها لأحد الكُتاب ليكتب كتاباً حولها وكأن الفكرة فكرته..

والحق أن التطوير ليس ضرورياً لإنجاح الأمور فحسب، بل هو ضروري لاستمرار النجاح أيضاً.

*

وهنا سؤال يطرح نفسه:

كيف نجدّد؟ وفي أي مجال؟

والجواب:

أولاً ـ إجعل التجديد أسلوبك المفضل..

إن الإبداع هو نتاج الرغبة في التطوير، فأن تكون مبدعاً يعني أن ترغب في الإتيان بالجديد، حيث إن الرغبة هذه سوف تقودك إلى معرفة الحلول الأخرى، غير الموجودة لكل مشكلة، وتدفعك إلى استخدام أساليب أخرى، وهي تعتمد دائماً على الحدس، والتفكير..

إنّ في الحياة دائماً خيارات متعددة، ولسنا بحاجة إلى خلق خيارات غير موجودة، بل إن كل ما نحتاج إليه، هو أن نفتح عيوننا على خيارات الحياة، ونرغب في التجديد. وقد يحتاج الأمر إلى توجيه الفكر بعض الوقت نحو الأساليب الأخرى، غير ما هو موجود ومألوف..

فأنت حينما تبحث عن الجديد فسوف تلقاه..

أمّا إذا أغلقت منافذ فكرك، وأغمضت عينيك، فلن ترى إلاّ ما اعتادت عيناك عليه..

إنّ الشخص الذي غمس مقداراً كبيراً من «البوظة» في «الشوكولا» وسمّاه «فطيرة الأسكيمو» جمع ثروة كبيرة لقاء الثواني الخمس من التفكير والتخيل التي تطلبتها الفكرة..

وإن الذي صنع «دجاج الكنتاكي» لم يخترع «معجزة» لا تخطر على بال أحد، وإنّما جاء بشيء عادي تصنعه النساء في البيوت، وصنعه لعامة الناس، مع بعض الإضافات البسيطة، ولكنه ربح الملايين من وراء ذلك..

وكذلك الأمر بالنسبة إلى المحارم الورقية «الكلينكس». فالورق كان موجوداً، والحاجة إلى محارم للاستخدام مرة واحدة، كانت موجودة وعندما صنعها أحدهم لم يفعل معجزة، بل جاء بجديد كان بالإمكان أن يأتي به غيره..

إن كل فرد قادر على أن يستوحي من الظروف المحيطة به والظروف التي يمرّ بها فكرة تميّزه عن غيره، وتجعل إنتاجه متميزاً عن إنتاج الآخرين..

لقد روي عن شاب ميكانيكي أنه كان يبحث عن عمل يقتات منه، فذهب إلى صاحب مصنع تصليح سيارات وعرض عليه خدماته، ولكنه لم

يجد عنده مكاناً شاغراً. . فلم يفقد الأمل وإنما فكر في ما حوله. . قال لماذا لا أعرض خدماتي عليه مجاناً ريثما يفرغ مكاناً لي؟. .

وهكذا حصل. . .

كان للمصنع سيارة واحدة للتصليح، فكان العمل لا يجيب طلبات كثيرين من أصحاب السيارات التي تعطلت في الطريق. . فكّر وطرأ على ذهنه فكرة جديدة، أتى بدراجة نارية قديمة لها صندوق فملأه بالأدوات اللازمة لأعمال التصليح المتسعجلة، وأخذ يقوم بالتصليح المستعجل، فسرَّ صاحب المصنع وأُعطي هذا العامل عملاً درّ عليه ربحاً وفيراً.

ثانياً ـ تصيّد الأفكار الجديدة التي تأتيك من غير ميعاد، وفي الأوقات غير المناسبة. .

فلربما تكون الفكرة ثروة لا تقدر بثمن، فلماذا تخسرها. .

إن كل عظماء التاريخ كانوا يتصيدون الأفكار الشاردة التي تأتيهم، فلربما كان بعضهم يقوم في منتصف الليل ليسجل فكرة أتته في غير ميعادها. . بل إن بعض القادة العسكريين كانوا يضعون خططهم وهم في نزهة، أو في وقت الطعام. .

وقد ذكر أن أحد المخترعات السرية جداً في الحرب العالمية الثانية، اخترعها أحد طلاب الجامعة دون أي مجهود، وإنما مجرد فكرة خطرت له فعرضها على المسؤولين، يقول المسؤول عن ذلك: «حدث إبان الحرب العالمية أن أنفقت الحكومة ملايين الدولارات لتساعد العلماء على اختراع نوع جديد من الأكياس الكهربائية التي تستخدم في القنابل، وهو اختراع يساعد على انفجار القنبلة أو القذيفة حينما تقترب من هدفها كي تدمر ذلك الهدف. وقد تمّ هذا الاختراع بعد جهد، غير أنه ظل سراً لم يعلم عنه المجلس شيئاً في ذلك الحين. وحدث بعد ذلك أن تقدم للمجلس شاب عمره ثمانية عشر عاماً، كان لا يزال في عامه الأول من دراسته الجامعية، وقدم للمجلس تصميماً لكيس الإشعال. كما قدّم لهم أجزاءه قطعة قطعة فلما تقدمنا نحن به للقوات المسلحة، تنحّى إليّ أحد أعضاء مجلس الأبحاث الخاصة بشؤون

الدفاع الأهلي جانباً وقال لي في دهشة بالغة «إنه يشبه الكيس الذي حصلنا عليه قبل الآن».

*

وأول من فكر بشكل عملي بالتلفزيون ووضع الرسوم البيانية للدوائر الكهربائية له كان فتى يدعى «فيلوفا نزويرت» وكان آنئذ لا يتجاوز السادسة عشرة من العمر، وكان تلميذاً في المدرسة، وقد جاءته الفكرة وهو في الصف في المدرسة، ورسم خطوطها على السبورة بالطباشير.

وكما في هذه المجالات، كذلك في المجالات الأخرى، إن الفكرة قد تأتيك في صورة ملاحظة عابرة، مثلما حدث ذلك للباحث لدى شركة «رايتيون» التي كانت شركة للإلكترونيات خارج بوسطن. فقد بدأت هذه الشركة تستعمل المغنطرون Magnetron وهي المرسلة الصغيرة التي لا غنى عنها، في الرادار الجديد، والمنغطرون أنبوب خوائي (مفرّغ) يحول الكهرباء «موجات كهربائية ـ مغنطيسية صغرى». أي «ميكروويف».

فقد كان «برسي سبنسر» واقفاً بتكاسل يستمع إلى طنين رادار يعمل بالميكروويف، فتبين له أن لوح «الشوكولاتة» في جيبه ذاب تماماً، وبدلاً من أن يتأفف من ذلك، أخذ يفكر في الموضوع، فالتمعت في ذهنه فكرة عمد على أثرها إلى تسليط الميكروويف على بعض حبوب الذرة، فتفتقت للحال، وكانت تلك أول وجبة ينضجها الميكروويف. ومن هناك جاءت فكرة «طباخ ميكروويف» الذي لا يخلو بيت منه اليوم تقريباً..

إن كثيراً من الإبداعات تأتي من خلال ملاحظة حوادث عادية، وربما تافهة أيضاً، ولكن تصيّد الفكرة، ووضعها موضع التنفيذ يأتي ربما بنجاحات لا تقدر بثمن، وهذا ما حدث للسيد «إدوارد بالز» الذي كان في سيارته ذات يوم من العام 1949، فمرت في محاذاته سيارة رولز رويس وتطاير الماء الموحل من عجلاتها إلى زجاج سيارته الأمامي. ويقول إدوارد: «لقد شعرت بالضيق للوهلة الأولى، ثم اتضح لي أن الماء الموحل كان يتحول رذاذاً رفيعاً

وفعّالاً. فخطرت لي فكرة عظيمة بدت بديهية ولكن لم يسبقني إليها أحد».

كان بالز ممثلاً لإحدى الشركات المعنية بمكافحة الآفات الزراعية وكان يعرف المشكلات التي تعترض رش المحاصيل الزراعية بطريقة فعّالة. فتبين له أن حلّ هذه المشكلات يكون باختراع آلة تقذف المبيدات السائلة بقوة على نحو ما فعلت عجلات السيارة بالماء الموحل.

وعرض فكرته على أصحاب عمله فلم تثر اهتمامهم. فاقترض مبلغاً مقداره 550 جنيهاً استرلينياً (كان أجره الأسبوعي آنذاك سبعة جنيهات) وشرع يصنع آلة بدائية. ويذكر بالز أنه «ثبتها بسلك. وهي تتألف من مروحة ينطلق منها الهواء بسرعة 56 متراً مكعباً في الدقيقة. ويحرك هذا الهواء مرذاذاً دواراً عليه قطرات صغيرة جداً من المادة المبيدة. وتنطلق هذه القطرات في شكل شعاع يمكن توجيهه وفاقاً للمطلوب».

ثم أنشأ بالز شركة خاصة تنتج آلات يصل ثمن الواحدة منها إلى خمسمئة جنيه. وتبلغ اليوم قيمة المبيعات السنوية لهذه الشركة ثلاثة ملايين ونصف مليون جنيه وتوزع منتوجاتها في خمسين بلداً. ويقول بالز: «إن هذا كله نجم عن زجاج أمامي قذر».

ترى كم من حوادث مشابهة تمر بها أنت، ويمر بها الناس؟

يقول الإمام علي (ع): «ما أكثر العبر وأقل الاعتبار».

فما أكثر الملاحظات التي تمر بالخواطر، والتي يمكن تحويلها إلى ثروات، ولكن من يتصيدها قليلون، وهم الذين ينجحون في الحياة..

قد يقول هنا قائل: صحيح أنّ الملاحظات كثيرة، ولكن لا بدّ من وجود إمكانات لتحويلها إلى نتائج.

غير أنّ «الفكرة الجديدة» تأتي هي بالإمكانيات، وليس العكس.

ذلك هو ما تعلّمه لنا قصة نجاح «مالكوم واكر» و «بيتر هنشكليف» فقد كانا في عام 1970 شابين في العشرين من العمر يتدربان على إدارة فرعين في مؤسسة للطعام المجلد. ولاحظا أن جزءاً كبيراً من المال المخصص

للتجهيزات والخدمات يصرف في تعبئة الطعام المجلد فحثهما ذلك على الشروع في عمل مبتكر.

ويشرح واكر حقيقة الأمر فيقول: «قررنا فتح دكان من نوع جديد نبيع فيه الطعام المجلد من دون تعبئة. وتفصيل ذلك أننا نشتري بالجملة طعاماً مجلداً غير معبأ في أكياس أو صناديق فنزن للزبائن حاجتهم منه ونخفض من ثمن الطعام كلفة التعبئة».

وساهم كل منهما بمبلغ مقداره ثلاثون جنيهاً لدفع إيجار دكان صغير في بلدة سالوب، ويتابع واكر: «اشترينا ثلاجتين بالتقسيط من دون دفعة أولى وحصلنا على بضاعتنا بالدين. وكانت أسعارنا أنصاف أسعار الدكاكين الأخرى وبعنا في يومنا الأول ما قيمته تسعون جنيهاً».

وبعد خمسة أشهر فتحا دكاناً ثانياً وفي أقل من سنة كانت شركتهما (شركة أيسلندا للطعام المجلد) تملك أربعة دكاكين. . وهما الآن يبيعان ما يزيد على 600 لون من الطعام المجلد في 75 مركزاً للتجليد ويعملان على تأسيس مراكز جديدة بمعدل واحد في الشهر تبلغ كلفة التجهيزات لكل مركز مئة ألف جنيه. وفي الشركة اليوم حوالي 800 موظف يعيشون من نجاح الشركة ومكاسبها.

يقول واكر: «كان في إمكان أي شخص الشروع في هذا العمل. فكل ما كان يحتاج إليه هو ستون جنيهاً وقدرة على استجلاء إمكانات النجاح».

شبيه بما سبق ذكره الفكرة التي جعلت «أودري أيتون» ثرية وغيّرت نظام التغذية لدى ملايين الناس في أنحاء العالم. ففي العام 1981 أتت إحدى صديقات أودري لتمضي معها عطلة نهاية الأسبوع في منزلها في مدينة كنت وجلبت معها نخالة كي تضيفها إلى فطورها من الحبوب وعللت ذلك بقولها: «إن النخالة تمنحني شعوراً بالراحة وتسعفني في المحافظة على رشاقة قوامي».

وكانت أودري أيتون قد أنشأت عام 1968 «مجلة القوام الرشيق» الرائدة

فقررت سبر أغوار فكرة صديقتها. وعمدت إلى دراسة الحقائق العلمية المتصلة بهذا الموضوع ومن بينها ما جمعته «كلية الأطباء الملكية» لتكتشف موطن النفع في طعام يحوي نسبة عالية من الألياف. فوجدت أن الذين يعانون من البدانة، وهومرض المدنية الحديثة، قليلون جداً في أرياف أفريقيا وآسيا، حيث يأكل الناس طعاماً غنياً بالألياف. وحتى في المجتمعات التي تتنوع فيها ألوان الطعام فإن الذين يأكلون طعاماً يتضمن نسبة مرتفعة من الحبوب والفاكهة والخضر الغنية جميعاً بالألياف، لا يبدو أن لديهم استعداداً للبدانة.

ويسهل تفسير هذه الظاهرة إذ إن ألياف الطعام تتمدد في المعدة وتجعل المرء يحس بالشبع. ومعظم الوحدات الحرارية في الطعام الغني بالألياف تخرج من الجسم من دون هضم وتبقى محتفظة بالمواد الدهنية التي تسبب البدانة. وقد أظهرت الأبحاث العلمية أن الشعوب التي تأكل طعاماً فيه نسبة مرتفعة من الألياف هي أقل تعرضاً لأمراض القلب والسكري وبعض أنواع السرطان.

وتقول أودري أيتون: «لقد أقنعني هذا كله بوجود طعام يمكن التعويل عليه لوضع نظام حمية مبتكر وعظيم النفع يجعل الناس أوفر رشاقة وعافية».

في يناير (كانون الثاني) 1982 عرضت أودري فكرتها على دار «بنغوين» للنشر قائلة: «سوف أؤلف كتاباً بعنوان «حمية الألياف» وأنا واثقة أنه سيلقى رواجاً كبيراً. فهل يهمكم هذا الأمر؟».

ونشر الكتاب ولم تعرف دار «بنغوين» مثيلاً لرواجه منذ زمن بعيد. فقد بيع منه ما يزيد على مليون نسخة في أربعة أشهر، وأدى نجاحه العالمي المطرد إلى إصدار كتاب ملحق يضم جداول بالطعام الليفي.

ويقدّر عدد البريطانيين الذين اتبعوا هذه الحمية لتخفيف أوزانهم بمليوني شخص وهذا أمر لم يسبق له مثيل. وفجأة عجز أصحاب الدكاكين عن تلبية حاجات الزبائن من النخالة. وفي أحد المخازن الكبرى تعجب المدير للإقبال الشديد على شراء علب الفاصوليا المطبوخة الغنية بالألياف، فاتصل بمنتجي

هذه المعلبات وسألهم: «بالله أخبروني ماذا يجري!».

ومنذ انتشار الكتاب قدرت زيادة مبيعات المحلات المختصة بطعام الحمية بعشرة في المئة، أي بعشرة ملايين جنيه في السنة.

وتقول أودري أيتون: «أنا لم أخترع شيئاً. فمنافع الطعام الغني بالألياف ـ كالنخالة مثلاً ـ كانت معروفة وخصوصاً في أمريكا. وجل ما فعلته أني استخدمت أفكاراً كانت تنتظر من يحققها».

إن البعض يسمّي الأفكار التي ترد على الإنسان بأنها «إلهامات» ولكن يبدو أن هذه الإلهامات وحدها لا تكفي، بل لا بدّ من تحويل الإلهام إلى مشروع عملي، والانصراف التام له، والإقدام على المجازفة في بعض الأحيان أيضاً.

ثالثاً ـ فكّر في أمور صغيرة.

لا حاجة إلى أفكار كبيرة كي تكون خلاّقاً. فالصحن الطائر «فريزبي» المصنوع من البلاستيك والذي يتقاذفه اللاعبون لم يغيِّر العالم، لكنه أتاح للناس كثيراً من المرح كما حقق أرباحاً طائلة. ولم يغيّر العالم اختراع الضمادات اللاصقة ودبابيس الأمان (الإفرنجية) وأكواب الكرتون وعلب المرطبات التي تفتح باليد، وهي أفكار «صغيرة». لكنها تشير إلى مدى ما يجترحه الخيال الجامح، وحب الاستطلاع والفطرة السليمة والعمل الجاد. وكلها عوامل تآلفت لسد حاجة أو حلّ مشكلة، فجعلت الحياة أيسر عيشاً.

رابعاً ـ سُدَّ حاجة.

يتبع الناجحون مبدأ مهماً هو: «أعطهم ما ليس عندهم». ومثال على ذلك هيمان ليمان من فيلادلفيا بولاية بنسلفانيا، الذي لاحظ أن قِطع المطاط الهندي الصغيرة التي كان الناس يستعملونها في محو الكتابة تضيع على الدوام، فعمد ببساطة إلى لصق هذه القطع على أطراف أقلام الرصاص. وها قد أصبحت الفكرة التي التمعت في ذهنه أداة عملية تصحح زلات أقلامنا كل يوم.

ومرة نظر «كونراد هيوبرت» بإعجاب إلى أصيص زهر متوهج بالنور

صنعه صديق له معتمداً وضع بطارية وزر كهربائي بحيث يسلط الضوء على الزهر متى أدار مفتاحاً. وقد عمد هيوبرت إلى تطوير الأصيص إلى أداة أكثر نفعاً، إذ وضع بطاريات وزراً كهربائياً في أنبوب، مبتكراً أول مشعل كهربائي عرفه العالم.

إن كثيراً من أنواع التطوير، والأدوات الجديدة، والمخترعات هي في الحقيقة صنعت لسدّ حاجات معينة..

فحاجة البشرية إلى السرعة، دفعتها لصنع السيارة..

وحاجتها إلى الرؤية البعيدة، دفعتها لصنع الرادار..

وحاجتها إلى ترتيب الأمور، وتنظيم المعلومات، وحفظها دفعتها لصنع الكمبيوتر..

وهكذا..

إلاّ أنه أحياناً يعمد المرء إلى صنع شيء لسد حاجة معينة، ولكنه يسد حاجة أخرى..

وهذا ما حدث لـ «بل».

فقد كان معلماً وكان مصاباً بالصمم ولذلك كان يصرف كل دقيقة من فراغه على اختبارات بغية إيجاد وسائل تساعد الصم على تعلم النطق. وحمله هذا العمل على دراسة نقل الصوت كهربائياً فأدى به ذلك إلى اختراع الآلة الثورية التي أصبحت تعرف في ما بعد بالهاتف. ذلك المعلم هو ألكسندر غراهام بل الذي وُلِد عام 1847 ومات عام 1922.

فهذا الرجل إنما اخترع تلك الآلة لأجل الصمّ، وكانت كل من زوجته، وأمّه تساعدانه كثيراً في محاولاته تلك، وإن كانتا لم تستطعا الاستفادة من اختراعه لأنهما أيضاً كانتا صماوين..

خامساً ـ أضف بعض التفاصيل على ما هو معروف، وأكمل الفكرة التي ربما تكون معروفة من ذي قبل، أو استخدم الشيء النافع في مكان آخر غير المكان الذي يستعمل فيه..

أليس ذلك ما فعله «مورس» مخترع التلغراف؟

إن الفكرة جاءته عندما كان على ظهر باخرة، فقد التقى برجل أخبره أن الكهرباء يمكن أن تجري في أي سلك مهما كان طوله، والأهم من هذا أنه أخبره بأن الكهرباء يمكن أن تنتقل بسرعة إلى حد أن هذه السرعة لا يمكن قياسها. فكر مورس وقال: ما دام من الممكن إيجاد الكهرباء في أي مكان من سلك فإنه يعتقد في إمكان استخدام هذا لإرسال الرسائل، ومن ثم بدأ تواً يعمل ليحقق ما يعتقده، فوضع بيده وهو لا يزال على ظهر السفينة في أثناء عودته إلى وطنه أحرف هجاء مكونة من شرط ونقط يمكن أن تطبع وتسمع على الرنانة نتيجة لفتح وإغلاق الدارة الكهربائية. وبذلك أوجد أول آلة للبرق في العالم. . . لقد فكّر واستطاع أن يربط النتائج والملاحظات التي سمعها، فكانت تلك الآلة التي قرّبت المسافات ونقلت الأخبار والحضارات.

يقول مؤسس شركة «سوني»: «اجلس ودع الناس يتحدثون، فمن هنا تأتي الأفكار الممتازة».

إلتقط الإبداع إذاً من أفواه الناس، وطوّره، وقُم بتنفيذه. .

إن «إضافة شيء» على ما هو موجود أمر سهل، ولكنه كثير المنافع، لأن في ذلك نسبة من التطوير، وإن لم يكن فيه الكثير من الإبداع.

فليس مطلوباً دائماً أن «تخترع» شيئاً من الصفر، بل يكفي أن تضيف شيئاً إلى ما هو موجود حتى يأتي بشكل مختلف.

إن هذه الفكرة حوّلت موظفة عادية إلى واحدة من صاحبات الملايين. .

فقد كانت «لاين نيميث» في عام 1979 تبحث لطفلتها عن لعبة، فذهبت للتسوق وراحت تبحث عن لعب متينة وغير معقدة. لكنها لم تجد في المتاجر المحلية سوى لعب بلاستيكية أشبه بالخردة.

وحَداها الإحباط على التفكير في صنع لعب متينة جذابة للأولاد. وشجعها أنها تعرف ما تطلب الأمهات. لكن الأصدقاء ألمحوا إلى انعدام مؤهلات لديها للنجاح في عمل كهذا.

إلاّ أن زوج نيميث ووالدها رأيا أن فكرتها جديرة بالاهتمام. فاقترحا أن تبدأ ببيع اللعب على طريقة عرض البضاعة لمجموعة من الناس في المنازل.

فاشترت لعباً من مزودي حضانة الأطفال، وطلبت من صديقاتها إقامة «حفلات» ألعاب. وشجعها نجاحهن المتواضع، فاقترضت 5000 دولار من جدتها لاستيراد مجموعة مختارة من الألعاب. وأسست شركة «ديسكافيري» للألعاب.

ثم حولت مرآبها مستودعاً. وإذ كانت غير قادرة على استخدام عمال، منحت ثلاثاً من صديقاتها لقب «مستشارة ثقافية» مع نسبة مئوية من مبيعاتهن.

وكانت حماستها معدية. ففي السنة الأولى بلغت مبيعاتها 20 ألف دولار، فتركت وظيفتها. واقترضت بعض المال من أهلها واستأجرت مستودعاً صغيراً في أغسطس (آب) 1978 ووضعت نصب عينيها هدفاً هو تحقيق مبيعات بقيمة مئة ألف دولار في نهاية السنة.

وازدهرت تجارتها ونفد معظم مخزون الألعاب لديها بحلول أكتوبر (تشرين الأول)، فكيف تلبي طلبات عيد الميلاد؟ وهي تذكر: «كان الأمر مرعباً: يأتيني طلب لأربعين لعبة فلا أقدر أن أسلّم إلاّ اثنتين».

في السنة التالية صمّمت على ألا تباغَت بنقص في عدد اللعب. فاستأجرت مستودعاً أكبر ملأته باللعب، فحلّقت مبيعاتها متجاوزة المليون دولار. ولكن في نهاية السنة كان لا يزال لديها مخزون غير مبيع في المستودع وعليها دين بمبلغ 100 ألف دولار. ولم يقرضها أي مصرف، فتدبرت قرضاً من شركة تسليف بفائدة 27 في المئة.

مضت ستة أشهر وازدادت نيميث غرقاً في عمق المشاكل المالية. ثم تلقت اتصالاً من رجل أعمال في سان فرنسيسكو كان حضر أحد عروض «ألعاب ديسكافيري» فخلّف العرض في نفسه انطباعاً قوياً حفزه إلى عرض إنقاذ نيميث من مشاكلها المالية، فباعته 20 في المئة من أسهم الشركة.

تحسّن الوضع فوسّعت عملياتها ثانية، لكن الديون المتراكمة عادت فدفعتها إلى حافة الإفلاس.

وللمرة الأولى رأت أنها بلغت الحضيض وأن لا بدّ لها من الإقرار بالهزيمة والتخلي عن مشروعها. لكنها ثابت إلى نفسها، واستيقظت داخلها روح الكفاح والتحدي التي رافقتها منذ البداية.

وهي تقول: «كنت دائماً أفكر في ألعاب ديسكافيري كأنها ولدي الثاني. فلو كانت ابنتي مريضة وفي خطر، فماذا كان يتعين عليّ عمله؟ وحين نظرتُ إلى مشكلتي من هذه الناحية اتضحت لي الطريق التي يجب سلوكها».

وصممَتْ على الاستمرار في الكفاح. فعمدت إلى خفض الرواتب وحظيت بمصرف قبل بمساعدتها. وفي العام 1985 بلغت قيمة مبيعات «ألعاب ديسكافيري» 37 مليون دولار. وفي العام 1989 قفزت إلى 70 مليون دولار حصيلة بيع كتب وألعاب وتسجيلات سمعية في أنحاء العالم، جنّدت لها 18 ألفاً من الباعة العاملين بدوام جزئي.

وتستخلص نيميث من تجاربها وأخطائها التي كادت تحطمها وتقضي على حلمها الكبير النتيجة التالية «إن الأخطاء لا بأس فيها ولا بد منها، إنما احرصوا على ألا تقعوا في خطأ واحد مرتين».

سادساً ـ استشرف المستقبل.

هذا ما فعله والت ديزني، فقبل أكثر من ستين عاماً، بدأ حياته العملية بإنتاج الرسوم المتحركة. ولكنه كاد يُصاب بنكسة فيها لولا استشرافه للمستقبل.

فقد كان في حالة السفر بالقطار للتفاوض في شأن توزيع أفضل لرسومه المتحركة التي كان بطلها الأرنب «أوزولد»، لكنه فوجئ بأن موزع أفلامه يملك جميع الحقوق وأنه وقّع عقوداً مع رسّامي ديزني الرئيسيين. عندئذ أعلن والت لزوجته ليلى، متحدياً، أنه سيبتكر شخصية جديدة. وفيما انطلق القطار بدأ يرسم تلك الشخصية على أوراقه.

كان يريد النجاح عبر التطوير لرسومه المتحركة، فأخذ يفكر وهو يتطلع من نافذة القطار، وكانت زوجته معه، وفي مكان ما من رحلة الألف

والأربعمائة كيلومتر في ولاية كولورادو تذكر «الفأر» الذي كان يدب إلى طاولة الرسم لديه، عندما كان في بداية انطلاقته في مدينة كنساس، فقد كان قادراً جسوراً، ويظهر من نفسه حركات مميّزة، وربما كان يلتقط الطعام من يده أيضاً.

لقد شاركه ذلك الفأر في كفاحه نحو النجاح، فكان صديقه عندما كان يعمل في الليل في المرآب، كان يبدد عزلته ووحشة الليالي حيث إنه في كثير من المرات كان والت يكف عن الرسم إذا شعر بالتعب، فيعمد إلى مراقبة الفئران، وهي تقفز من زاوية إلى أخرى، وتذهله بسرعة حركتها، إلاً أن هذا الفأر بالذات كان أكثر جسارة، وأعظم جرأة من كل أمثاله، وعندما تذكر الفأر صرّح قائلاً:

«وجدتها.. الفأر..».

وهكذا قرر أن يجعل الفأر شخصية وأن يسميه «مورتيمر ماوس»، لكن زوجته اعترضت قائلة: «إن مورتيمر اسم فظيع لفأر».

فسألها والت: «إذاً ما رأيك في ميكي؟ إن لاسم «ميكي ماوس» صدى جميلاً ولطيفاً».

أصبح الفأر الصغير ذو الابتسامة الخجولة والتفاؤل القوي، والعزم الذي لا يقهر، رمز فرح للملايين في أنحاء العالم.

واليوم يتصدر ميكي ماوس امبراطورية تسلية عالمية تمتد من «ديزني لاند» في جنوب كاليفورنيا إلى «عالم والت ديزني» في فلوريدا، ومن «ديزني لاند» في طوكيو إلى «ديزني لاند» الأوروبية قرب باريس، كما تمتد إلى قلوب مليارات الناس.

ما سبب النجاح الباهر لهذه الامبراطورية التي تقدّر قيمتها بـ 2,9 مليار دولار؟ وما الذي مكّن شركة والت ديزني من تخطي الأوقات العصيبة والتملص من براثن المنافسين؟

إن أول درجة تخطاها ديزني هي أنه ميّز عمله عن غيره، أتى بشيء جديد، جعل لنفسه وجهاً جديداً مبتكراً جعله ملتصقاً باسمه وشخصيته، انتقل

والت ديزني بعد ذلك إلى النجاح والغنى بعد الفقر والتشرد، وأضحى ستوديو والت بعد ذلك معملاً يساوي عشرات الملايين من الدولارات. لقد ميّز عمله فنجح حتى إنه ابتكر شخصيات جديدة أخرى هي «بلوتو» و«هيني» و«دونالدداك» وأصبحت هذه الشخصيات تُرسم على السيارات وعلى السفن والطائرات والمدافع، حتى أن كلمة السر التي كان يستعملها الجنود في الحرب العالمية الثانية أثناء الزحف على أوروبا كانت «ميكي ماوس».

كان والت يعمل دائماً على أساس نظرية «إيفاء دَيْن الغد اليوم»، هكذا يقول أخوه وشريكه روي ديزني، العبقري الذي دعم إمبراطورية ديزني. إن استشراف المستقبل ساعد والت ديزني على تخطي أعظم نكسات حياته.

حتى ميكي ماوس كان فاشلاً بادئ الأمر. فبعد عودة والت ديزني من نيويورك بفكرة الفأر بطلاً لرسومه، قصد الرسام الوحيد الذي بقي مخلصاً له وهو يوب إيفركس. صمم إيفركس الفأر الجديد ونفذ الحلقتين الأوليين من ميكي ماوس. ولكن لم يقبل أحد أن يوزعهما. لأنهما كانتا صامتتين، وكانت الأفلام الناطقة قد نالت إقبالاً شعبياً كبيراً. فتبنى والت التقنية الجديدة، وكان الفيلم الثالث عن ميكي ماوس ناطقاً، وعُرض للمرة الأولى في 18 نوفمبر (تشرين الثاني) 1928، وأصاب نجاحاً باهراً.

وتوقع والت أيضاً أن يؤدي نجاح الأفلام الطويلة إلى إلغاء أفلام الرسوم المتحركة القصيرة من برامج العروض السينمائية. فصنع أول فيلم سينمائي طويل في الرسوم المتحركة. ولا يزال فيلم «سنو وايت والأقزام السبعة»، منذ عرضه الأول في 21 ديسمبر (كانون الأول) 1937 ولأكثر من نصف قرن، أحد الأفلام الأكثر إدراراً للربح.

سابعاً ـ تخصص في شيء ما، وليكن أي شيء، بشرط أن تقوم بتطويره بمرور الزمن، وجعله متميزاً عن غيره..

إن هذا العالم هو عالم التنافس، وينجح فيه كل متخصص متميّز على أقرانه..

لقد قال المرحوم الشيخ البهائي، الذي عرف بغزارة علمه، وسعة اطلاعه: «غلبت كل ذي فنون، وغلبني ذو الفن الواحد». فمن كان متخصصاً في علم واحد، يغلب بلا شك من ليس متخصصاً فيه..

وقد يتم هذا الأسلوب المميّز كأن يكون اختصاصاً في صناعة معينة أو تجارة معينة، فمثلاً هناك محلات لا تبيع إلاّ نوعاً معيناً من الأطعمة.

ففي سويسرا مطعم يتميّز عن غيره من المطاعم بأن مفرش المائدة مغطى بمجموعة من الرسوم تحتوي ألغازاً من النوع الذي تنشره الصحف لتسلية القُراء.. وهذه الرسوم مطبوعة على المفرش بطريقة خاصة وموزعة توزيعاً جذاباً، وذلك لتسلية الزبون ريثما يحضر الطعام، وفي الولايات المتحدة مطعم على شاطئ البحر يقدم طبقاً خاصاً مصنوع من لحم الحوت. ومن تقاليد هذا المطعم أن يقدم هذا الطبق مجاناً لكل من يثبت أنه يُدعى «جوناس».

في إيطاليا وضع أحد أصحاب المطاعم ببغاء أسود اللون في مطعمه كان ينبه الرواد إلى ضرورة دفع الحساب قبل مغادرتهم، حتى أن إحدى عصابات الاختطاف قامت باختطافه، وطالبت بفدية تقدر بحوالي ألفي دولار لإعادته إلى صاحبه.

إن مجال إحراز النجاح متسع لك إذا ميّزت عملك ممّا يألفه الناس، إعمل جهدك في البحث على أسلوب فريد فيما تعمل، فحتى لو أنك غيّرت طريقة استقبالك للزبائن، أو طريقة تعاملك معهم فسوف تكسب أكثر من غيرك..

أفلا ترى أن الفنادق تحاول أن تستخدم ملابس بألوان متميّزة، لكي يشعر الزبون بأنه في مكان جديد؟.

ثامناً ـ قم بعملية التحويل والتركيب.

إن كل شيء يصنع لحاجة معيّنة يمكن ـ مع إدخال بعض التعديلات عليه ـ أن يستخدم في مكان آخر.. وهو إن جاء بشكل متناسق سيكون تجديداً، ومن ثمّ فسوف يكون نافعاً..

هذا ما فعله ابن أحد الفلاحين اليابانيين، واسمه «هوندا» المعروف اليوم في كل أنحاء العالم بسبب ألوف السيارات والدراجات البخارية التي تحمل هذه الماركة في العالم . .

فقد اشترى في عام 1947 وهو في الحادية والأربعين من عمره ـ بعد أن فقد كل ماله تقريباً ـ خمسمائة مولد لاسلكي من مخلفات الحرب ثم أدخل عليها بعض التعديلات القليلة، وثبت كل منها في العجلة الخلفية لإحدى الدراجات، محولاً الدراجة إلى «موتورسيكل» ولم تكن هذه «الموتورسيكلات» جيدة جداً، إذ كان على الإنسان أن يحرك مضختها لمدة عشرين دقيقة لكي تبدأ بالسير.

أخذ هوندا يدرس المحركات المنافسة لمدة شهرين، اشترى خلالها من إنكلترا وألمانيا وإيطاليا نوابض وصواميل وقطع وأجزاء المحركات لتحليلها، وأخذ يطوّر محركاته، وأخذت شهرته تتوسع في أنحاء العالم حتى أصبح اسم هوندا على أكبر الشركات العالمية لصنع الدراجات النارية في العالم.

لقد استفاد من تجارب الآخرين، وأضاف إليها من روحه شيئاً جديداً فخرجت موتورسيكلات هوندا، ومن ثم سيارات هوندا تنافس أهم الشركات الصانعة للموتورسيكلات والسيارات في العالم . .

تاسعاً ـ إجعل للتطوير ميزانية خاصة.

إن التطوير في العمل لا يأتيك، بل لا بدّ من أن تذهب إليه، فالتجديد ـ كأي شيء آخر في الحياة ـ لا يمكن الوصول إليه إلاً إذا بحثت عنه، وطلبته، وحاولت الحصول عليه، وهذا يتطلب أن تخصص له قسطاً من وقتك ومالك . .

فكما أن أصحاب الصناعات يبذلون جهوداً كثيرة لتطوير منتجاتهم، فلا بدّ من أن تهتم أنت أيضاً بمثل ذلك . .

وكلّما كانت جهودك تصبّ في مجالات أهم، كل ما كانت حاجتك اليومية إلى التطوير أكثر . .

وفي بعض الحالات لا بدّ من انتشار مراكز للبحث العلمي، وتخصيص جزء من الميزانية، أو نسبة معيّنة من المدخول من أجل تطوير البحوث، وتقديم منتوجات أكثر تطوراً.

ولقد اهتمت الشركات الكبرى في العالم بإنشاء مراكز للبحوث خاصة بها، بل إن بعضها أنشأ معاهد خاصة مهمتها القيام بالبحوث التي تطلب منها، وبعض هذه المعاهد عبارة عن منشآت صناعية صغيرة تحوي على أجهزة في مختلف الصناعات والمهن، كأن يحتوي أحدها مثلاً على مطحن كامل للدقيق، ومصنع للحلوى، وآخر لصناعة الإسمنت، ومصنع صغير لصنع ألواح الفولاذ، وفرن للصهر، ومعدات كهربائية وآلة لامتحان ضغط الاصطدام تستطيع أن تولّد قوة ضاغطة قدرها 20000 رطل على كل قدم مربع، وكذلك معامل للتصوير الشمسي كاملة العدة والأجهزة. وكان يأتيها كثير من المساعدات من قبل أصحاب الأعمال نتيجة للخدمات التي قدمتها لصناعتهم، وكانت الشركات تتنافس في الإنفاق على هذه المعاهد بقصد الإفادة من الاختراع في الصناعة والتجارة.

وقد بلغ من أهمية مراكز البحث العلمي أن أنشأت ألمانيا الغربية في أواخر القرن التاسع عشر المعهد الإمبراطوري للأبحاث الطبيعية والفنية، وأصبح لديها الآن وزارة خاصة تسمى وزارة البحوث، وأنشأت الولايات المتحدة في القرن العشرين عدة معاهد لتطبيق العلم على الصناعة وللبحوث العلمية.

وكانت هذه المؤسسات تستخدم فنيين وأخصائيين، مهمتهم الاختراع والتطوير، حتى أن بعض المؤسسات كانت تضع شروطاً خاصة للعاملين في مثل تلك المؤسسات من حيث الدرجة العلمية والخبرة... إلخ. وكانت نتيجة الجهود المستمرة أن اختُرع كثير من المواد وطور كثير من المنتجات، فاخترع التلفون الأوتوماتيكي الذي يقوم بعمل آلاف من عاملات التلفونات الماهرات، واخترع التلفون المرئي واخترع الزجاج الذي ينحني كالمطاط، ويفتل كغزل القطن وينسج كما ينسج الحرير، وهذا النسيج لا يخترقه

الرصاص، وصنع منه طائرات أسرع طيراناً، وأرخص إنتاجاً، وأطول عمراً. وصنع من الزجاج محاور تستطيع أن تتحمل من الضغط ما يحوّل كرات المحاور المصنوعة من الفلزات لينة كالطين.

والبحوث حولت النفايات إلى مواد مفيدة لا غنى عنها اليوم، فقد كان القطران في الماضي يشكّل عقبة من حيث الأماكن التي يجب التخلص منه فيها حتى لا يسبب التلوث، ولكن البحوث العلمية جعلت منه عماد صناعات كثيرة كصناعة الأصباغ والمفرقعات والعطور الصناعية والعقاقير والمواد الراتنجية، والمواد المطهرة. . ومن أجزاء الحيوانات أنتج صابون «التواليت» والعقاقير المختلفة والصموغ والسماد، والغليسرين، وأخذت مصانع الفولاذ تستعمل العظام لتمتين صفائح الفولاذ.

ولا شك في أن هذه البحوث تحتاج إلى نفقات تمتد من بضع آلاف إلى ملايين الدولارات، وقد تستغرق البحوث عدداً من السنوات ولكن زيادة الطلب يعوض المدة والكلفة، فقد أنفق أديسون (100) ألف دولار، وهو مبلغ ضخم في أيامه، في سبيل صناعة المصباح الكهربائي المتوهج العملي الصغير الذي يضيء العالم اليوم، كما أن مشروع إنتاج أول تلفزيون في العالم كلفت البحوث الخاصة به مبلغ (50) مليون دلاور، أما أبحاث التلفزيون الملون فقد كلفت مائة مليون دولار.

غير أن التكاليف تعوض مع التطوير بسرعة، وتزداد الأرباح أضعاف مضاعفة للتكلفة، بعد وضع تلك الابتكارات موضع الاستثمار الفعلي.

عاشراً ـ راقب تطوّر العمل لدى الآخرين، وتعلّم منهم.

فإذا كنت لا تستطيع أن تبدع في عملك، وأن تخترع أمراً جديداً، وأن تبتكر شيئاً لم يسبقك إليه أحد، أفلا تستطيع أن تقلّد المبدعين والمخترعين؟

إن على المرء إمّا أن يكون مجدداً ناجحاً، وإمّا مقلداً جيداً للمجدّدين. .

إقرأ قصص الاختراعات والاكتشافات، واقرأ تاريخ الشركات الناجحة،

وتتبع حياة الذين طوّروا أعمالهم، وتعلّم كل فكرة يستخدمها الآخرون في مجالات عملهم، وحاول أن تستخدمها في مجال عملك..

إن الحياة كلها تجديد، فلماذا لا تتعلم منها؟

فإذا كنت مؤلفاً فيمكنك أن تراقب تأليفات الآخرين، وتتعلم منهم، وإذا كنت صاحب دار للنشر فيمكنك أن تتعلم من أفضل دور النشر، وإذا كنت صناعياً فكذلك..

فكل المجالات هي مجال للتطوير، وكل ما حولنا يتطور، فلننخرط في قافلة الحياة، ولننطلق مع المجددين فيها..

فالعالم مليء بالأفكار المبدعة، ولكنها بحاجة إلى العقل المتفتح لكي يتعلم منها، ويضيف عليها، وهذا ما فعله «كارل» وإليك قصته: إنه يضع في كل ركن من أركان منزله لوحاً أسوداً يكتب عليه الأفكار التي تأتيه بغتة ويتركها عليه للتمحيص حتى تنضج ثم يعرضها على العلماء الذين يستخدمهم للمناقشة ومن ثم التنفيذ.

هذا الرجل زار يوماً مصنعاً للزجاج فلاحظ أن الزجاج غير الشفاف يلقى كنفايات ويستعمل فقط الزجاج الشفاف... فكّر باستغلال هذه النفايات حيث قام بخلطها بالإسفلت الذي يرصف به الشوارع فأصبحت هذه الشوارع أكثر إضاءة بالنهار مع أشعة الشمس وبالليل أيضاً مع أضواء السيارات، وخلطه أيضاً مع الطوب فكانت أقل كمية من الإضاءة تؤدي إلى ظهور ضوء شديد على الحائط المبني بها.

وذات يوم غرقت سفينة في أحد الموانئ وتعذر إخراجها بسبب الحاجة إلى 20 سفينة رافعة، وكان لا يتسع لها الميناء الصغير، فكلف رجلاً يدعى كروير بإخراجها.. فكر بالطريقة لإخراجها فواتته الفكرة وهو يقرأ مجلة للأطفال تتحدث عن قصة خيالية.. والفكرة تتلخص بملء السفينة بالهواء فتطفو بذلك ولكن تعذرت الفكرة بسبب الشقوق الكثيرة.

فتداول مع علمائه وخرج بفكرة جديدة وهي ملء عنابر السفينة بآلاف الكرات البلاستيكية الخفيفة التي إذا حلت مكان الماء أدى ذلك إلى خفة وزن

السفينة وبالتالي إخراجها. وبالفعل نفذت الفكرة ونجحت ولم تحتج إلاّ إلى سفينة واحدة فقط وذلك لحفظ توازن السفينة الغارقة أثناء خروجها.

إن هذا الرجل يملك معملاً للأبحاث، ويعمل لديه أربعون عالماً ومهندساً ورساماً هندسياً وهو لم يتعلم إلاّ التعليم الثانوي... يعطي علماءه الفكرة ويناقشهم وهم ينفذونها له..

حادي عشر ـ استغِلّ إحباطاً.

يعاني الإنسان في حياته اليومية أموراً كثيرة تزعجه وتثبط عزيمته وتغضبه. «كنغ جيليت»، مثلاً، سئم من شحذ موسى الحلاقة، فابتكر الشفرة المأمونة التي تطرح بعد الاستعمال.

وقاسى «شستر غرينوود» من تعرض أذنيه لقضم الصقيع حيث تتدنى درجة الحرارة تحت الصفر، فملأ كوبين بوبر الفرو ثم وصلهما بشريط وقوّس البدعة الغريبة حول رأسه، مبتكراً أول واقية لتدفئة الأذنين. وما لبثت الطلبات أن انهالت عليه من كل حدب وصوب.

وكان عمال إحدى المطابع يعودون إلى منازلهم كل ليلة وهم يعانون آلاماً في الظهر والكتفين وتصلباً في العنق. إزاء ذلك عمد زميل لهم يسمى «همفري أوسوليفان» إلى تخفيف الإرهاق عن نفسه بالوقوف على حصير من المطاط. وما لبث أن ثبّت في كل من كعبي حذائه «وسادة» مطاطية.

واليوم تُباع «كعوب أوسوليفان» المطاطية في أنحاء العالم.

ثاني عشر ـ انتفع من مهارتك.

يتوجب على المخترع الناجح الإفادة من مهاراته الشخصية.

لاحظت «كايدا شاتن» في تورونتو (كندا) أن سقوف المصانع والمباني التجارية مغطاة بطبقة من السخام والشحم تكثر فيها الجراثيم ويصعب تنظيفها. لجأت شاتن، وهي كيميائية هاوية، إلى مهارتها الشخصية وابتكرت محلول تنظيف يُطلق مضغوطاً على السقوف بشكل رذاذ قوي.

وبهذه العملية تنجرف الأوساخ إلى الأرض وتُزال بالمكانس الكهربائية.

ومنذ العام 1984 وشركتها «سيلنغ دكتر انترناشونال» تبيع حقوقاً تجارية لتوزيع هذه المادة حول العالم.

كذلك أفاد «جيرالد كينات» من مهارته في تطوير اختراعات ابتكرها آخرون. فعندما تناهت إليه طريقة جديدة لسد الثقوب والشقوق في الزجاج، قرر الإفادة من ذلك وأسس عملاً خاصاً به بعدما سأل نفسه: ألن يسارع أصحاب السيارات إلى ترميم زجاج سياراتهم متى عرفوا أن الكلفة تدنت إلى النصف؟ وهكذا نجحت الفكرة وباتت شركته «نوفاس إنك» في مينيابوليس (مينيسوتا) تدر أرباحاً سنوية تزيد على 35 مليون دولار.

ثالث عشر ـ غامر بالتجديد.

حاول مرةً أن تتجاوز المألوف. يقول المثل العربي: «خالف تعرف» فإذا اختلف منتوجك عن غيره، عرفت به..

يقول ألكسندر جراهام بل مخترع التلفون «لا تحاول أن تسير دائماً على الطريق نفسه الذي سار فيه أحد من قبلك وابتعد أحياناً عن الطريق المألوف وسر في طريق مجهول، فإنك لا شك ستجد أشياء لم ترها عيناك من قبل وربما كان ما تراه شيئاً بسيطاً فلا تهمله بل تتبعه واكتشف ما حوله، فإن أي اكتشاف سيقودك حتماً إلى غيره وهكذا».

أليس من المستحبات في الدين أن لا نستخدم الطريق نفسه الذي سلكناه في الذهاب، من أجل العودة؟

رابع عشر ـ تعلم من الطبيعة.

في الطبيعة التي خلقها اللّه تعالى دروس وعبر كبيرة للبشرية، يستطيعون من خلال التدبر فيها تطوير حياتهم على الأرض..

ألا ترى كيف استطاع الأخوان «رايت» اختراع الطائرة من خلال تقليدهم للطيور؟

الطائرات أنهم استنسخوا الطيور، على مستوى أكبر، وبالأدوات المتاحة للبشر..

وهذا ما فعله «جورج دو ميسترال» متعلماً من الأشواك، وصانعاً لشيء يستفاد منه في كل مجال..

وإليكم قصته: ذات يوم في العام 1948 خرج المخترع السويسري جورج دو ميسترال للصيد ومعه كلبه. فاحتك كلاهما بنبات الأرقطيون الشائك فعلق من شوكه في جلد الكلب وفي سروال دو مِيسترال الصوفي.

ولدى عودته إلى البيت تساءل الرجل عن السبب الذي يجعل الشوك يلتصق بهذه الشدّة ففحص المادة اللاصقة بالمجهر، ولاحظ أن مئات من الكلابات عالقة بطبقة الصوف والفرو المسطحة، فتبادر إلى ذهنه أن الشوك يشكّل مادة لاصقة لا تضاهى. فتبلورت في رأسه فكرة عن مجموعة من الكلابات تعلّق بمجموعة من الأنشوطات (الحلقات)، تجسّدت في «فيلكرو» (VELCRO)، مِربطة النيلون الخفيفة غير القابلة للتعقيد والصدأ والتي يمكن غسلها. وهي تستخدم الآن للملابس والستائر والمفروشات والأدوات الطبية (أطراف آلة فحص ضغط الدم، أطواق للعنق، قلوب اصطناعية) وفي الطائرات والسيارات. ويستخدم روّاد الفضاء فيلكرو للصق رزم الطعام إلى جدران المراكب الفضائية وللاحتفاظ بأحذيتهم ملتصقة بأرض العربة.

خامس عشر ـ إجعل شعارك الجودة والرخص.

هناك دائماً تناقض بين «الجودة» و «الرخص». فما هو جيد ليس رخيصاً، وما هو رخيص ليس جيداً..

إن التطوير هنا يقوم على فكرة الجمع بين هذين الأمرين.

أليس ذلك ما فعله اليابانيون عندما غزوا العالم بالأجهزة الرخيصة، والسيارات الرخيصة مع الاهتمام بالجودة؟

وقد يظن البعض أن الجمع بين هذين الأمرين أمر مستحيل ولكن الأمر ليس كذلك..

بدليل أن كثيرين استطاعوا أن يفعلوا ذلك ونجحوا..

وهذا ما فعلته شركة «إيكيا» التي منذ نشأتها المتواضعة في «أسوج» نمت بشكل جيد حتى غدت أكبر مجموعة لمتاجر المفروشات في العالم.

فخلال 25 سنة فقط أحدثت هذه الشركة الأسوجية ثورة في عالم المفروشات، وجعلت الأثاث الحديث الجذّاب في متناول ملايين الناس. ولقد نمت شركة «ايكيا» من مؤسسة تجارية في بقعة نائية في أسوج (السويد) يعمل فيها خمسة أشخاص وتتلقى الطلبات بالبريد وتلبيها بواسطته، إلى كبرى مجموعات متاجر المفروشات في العالم. ولديها اليوم أكثر من 79 فرعاً موزعة في 20 بلداً. وبلغت قيمة مبيعاتها الإجمالية في العام 1987 نحو 14,5 مليار كراون أسوجي (نحو 2,3 مليار دولار) أي ستة أضعاف مبيعات «هابيتات» أقرب منافسيها.

وتقوم فلسفة «ايكيا» كما شرحها مؤسسها «إنغفار كامبراد» على إنتاج مفروشات أنيقة بسيطة بأدنى الأسعار. والواقع أن معظم فروع المؤسسة قائمة خارج المدن حيث العقارات أرخص. أما الأثاث فيصمّمه موظفو «ايكيا» في أسوج على نحو يسمح بتفكيكه وتوضيبه داخل صناديق مسطحة من الكرتون بغية خفض كلفة الخزن والشحن.

ومن باب خفض الكلفة أيضاً تعهد الشركة في صنع منتجاتها إلى معامل في أنحاء العالم، على أن يتم التنفيذ بإشراف عملاء جيّدين تعينهم الشركة. وعند الانتهاء تشحن المفروشات مباشرة إلى المتاجر أو إلى واحد من عشرة مستودعات إقليمية في ألمانيا الغربية وأسوج وسويسرا وكندا والولايات المتحدة. وأهم من ذلك أن ايكيا تطلب من زبائنها أن يختاروا القطع بأنفسهم وينقلوها ويجمعوها.

ويقول كامبراد: «إننا نكيّف كل شيء بحيث يتلاءم والسعر. فلا يكفي أن تراود المرء فكرة ما، بل يجب أن يرافقها سعر مناسب». وتكلّف منتجات «ايكيا» 30 في المئة أقل مما تكلّفه مثيلاتها في الجودة والنوعية.

ولأن السعر المناسب والجودة المطلوبة هما شعار هذه الشركة فإنها تجذب سنوياً 60 مليوناً من الزبائن.

وفي الحقيقة فإنّ «ايكيا» اعتمدت مجموعة أمور صغيرة أخرى تشكّل بمجموعها التطوير اللازم لجذب الزبائن..

فمثلاً: عندما يقوم الزبون بزيارة إلى محلات هذه الشركة، فإن العائلات التي تصحب أطفالها تجد عرباتٍ حمراء، لتصحبهم معها.

كما أن هنالك «غرفة الكرات» يمكن للأهل ترك الأطفال يلعبون فيها. والغرفة عبارة عن صندوق عملاق يحتوي على كرات ملونة من المطاط. أما الأولاد الأكبر سناً ففي وسعهم أن يلهوا في غرفة تتضمن نشاطات مختلفة، فيتسلون بالكتب، أو بالأدمغة الإلكترونية، أو بأدوات الرسم والتصوير.

يتناول الزبون فهرساً سميكاً يعدد اثني عشر ألف سلعة في المتجر، ويتجوّل في القاعات المختلفة لانتقاء حاجته. وجميع السلع المعروضة في المحل هي للبيع.

ويقدّم مستشارون في المتجر نصائح وإرشادات حول الشكل وطريقة التجميع. وبعد أن يختار الزبون ما يروقه من السلع المعروضة على الرفوف في المستودع، يدفع ثمنها عند الباب قبل أن يغادر المتجر. وعندما يصل إلى منزله يجمع القطع بنفسه مستعيناً بمفتاح ربط خاص من صنع «ايكيا».

انغفار كامبراد هو الرجل الذي كرّس خياله وعمله الدؤوب لبناء امبراطورية «ايكيا». وهو رجل قوي البنية مربوع القامة ممتلئ الجسم هادئ الطبع يناديه جميع من في الشركة «إنغفار». ومع أنه الآن صاحب ملايين فإن اقتصاده في الإنفاق شبه أسطوري. فهو يأكل في مطعم الشركة، ويسافر في مقصورات الدرجة السياحيّة، وينزل في فنادق الدرجة الثانية، ويحض موظفيه على أن يحذوا حذوه. وهو يعترف بأنه مدمن عمل. وكان إلى وقت قصير يعمل 16 ساعة في اليوم، بدءاً من السادسة صباحاً. ويذكر أحد العاملين معه

أنه حين كان يصل إلى الشركة في السابعة صباحاً كان إنغفار ينظر إليه ويقول: «مساء الخير!».

في العام 1943 أنشأ كامبراد شركة تجارية تتلقى الطلبات وتلبيها بواسطة البريد، يعمل فيها خمسة أشخاص مهمتهم تسويق أثاث من صنع محلّي. وهو لم يتخلَّ عن شركته تلك عندما انخرط في الجندية ولا عندما درس الاقتصاد في غوتنبرغ ولا عندما عمل في شركة لتجارة الأخشاب. وفي العام 1949 أصدر أول «كاتالوج» له وهو كتيِّب من 15 صفحة يتضمن سلعاً مختلفة من مفروشات وجوارب نايلون ومصنوعات جلدية وأدوات زينة. وكان من أوائل التجار في أسوج الذين أضافوا كفالة يتعهدون بموجبها رد ثمن السلعة إذا لم تعجب الزبون.

في العام 1953 انتقل كامبراد إلى ألمهولت التي تبعد 20 كيلومتراً جنوباً، وهي ذات موقع استراتيجي على خط السكة الحديد مالمو ـ استوكهولم. وحوّل دكانين قديمين للنجارة مكتباً وصالة عرض. ويتذكر كامبراد تلك الفترة قائلاً: «لم أجد سبباً يجعل المفروشات الجميلة أغلى ثمناً من المفروشات القبيحة». وفي بحثه عن طرق لخفض كلفة الإنتاج، اكتشف مصادفة مبدأ المفروشات القابلة للتفكيك. ولم يكن أحد سبقه إلى ذلك.

إنَّ فكرة «التجديد» لدى الشركة جعلتها متميّزة حتى في طريقة تشجيعها للزبائن لدى افتتاحها فرعاً جديداً لها. فمثلاً، عندما افتتحت فرعها خارج ڤيينّا وجهت إلى الناس دعوة غريبة: سيسمح لأول خمسين زبوناً بتمضية ليلتهم في المحل، ولدى انصرافهم في اليوم التالي بعد تناول طعام الفطور يأخذ كل منهم السرير الذي نام عليه.

وفي أمستردام أسف الزبائن عندما علموا بعزم المتجر على الانتقال إلى إحدى ضواحي المدينة، لكن خيبتهم تبددت عندما قدم إلى كل واحد منهم فردة يسرى من قبقاب خشبي، على أن يتسلموا الفردة اليمنى في المتجر الجديد.

ولقد تعلم من شركة «ايكيا» رجل آخر يعيش بعيداً عن مركزها، ويعمل في مجال آخر يختلف عن ذلك تماماً. وكانت النتيجة ذاتها: النجاح.

اسم الرجل «فيليب كان» وهو شاب فرنسي عالم بالرياضيات قدم مع زوجته إلى كاليفورنيا عام 1982، وفي جيبه ألفا دولار فقط وكان يحمل تأشيرة دخول، لكنه لم يستطع قبل مغادرته فرنسا الحصول على «البطاقة الخضراء» التي تخوله حق الإقامة. ومن دون هذه البطاقة لا سبيل إلى العمل لدى شركة كبرى. وإلى ذلك فهو غير قادر على العودة إلى فرنسا حيث منزله، لافتقاره إلى المال اللازم للسفر.

وبدافع اليأس، وليس الأمل، إنشأ شركة «بورلاند انترناشونال». وصعب عليه في بادئ الأمر تدبر المال الضروري للتأسيس، ولكنه وجد شريكاً من أصل ياباني اسمه سبنسر أوزاوا، وكان أوزاوا يبيع الأدمغة الإلكترونية في النهار ويساعد ليلاً في إدارة مطعم. كما عمل في بيع زيت السمسم عبر طلبات بريدية. ورأى الرجلان أن نظام الطلب بالبريد قد ينجح إذا اعتمد في ترويج البرامج الإلكترونية. فبدأ «فيليب» يدرس السبل الممكنة، فلفت انتباهه ما ذكره أحد المؤلفين عن الدافع النفساني إلى الشراء، موضحاً أنه من المرجّح أن يشتري الناس سلعة مسعّرة بأقل من 50 دولاراً أو بأقل من 100 دولار. وأصبح هذا المبدأ أساس خطة التسعير في شركة «بورلاند».

كانت «بورلاند» في حاجة إلى دعاية للانطلاق في البيع وتسليم الطلبات بواسطة البريد. لكن صفحة الإعلان في مجلة خاصة بالأدمغة الإلكترونية كانت تكلف نحو 8000 دولار. فتعين عليهما اقتراض المال لكي يتمكنا من الإعلان عن مشروعهما. وفي سبيل ذلك أجريا عملية تمويه قديمة. فدعوا مندوب إحدى المجلات المتخصصة بالأدمغة الإلكترونية إلى مكتب الشركة وطلبا من بعض السيدات أن يمثلن دور السكرتيرات كما سألا أصحابهما أن يجروا اتصالات هاتفية وهمية خلال وجود ممثل الشركة لديهما، وحضّرا لائحة بأسماء مجلات الدماغ الإلكتروني الكبرى مع بيان بخطة إعلان كاسحة، ووضعا اللائحة والبيان على طاولة بحيث تُرَيان جزئياً.

وصل المندوب فبادره فيليب محتجاً بصوت عال أن 8000 دولار للصفحة سعر مرتفع جداً. وإذا به يدعى لتلقي «اتصال من طوكيو» في الغرفة المجاورة. فاختلس النظر من خلال ثقب الباب، فرأى المندوب يحاول قراءة اللائحة الزائفة.

ولما عاد قال له المندوب: «سنعطيك سعراً خاصاً». لكن «كان» رفض العرض. وفي النهاية وافق البائع على أن ينشر أول إعلان لشركة «بورلاند» على أساس أن يدفع له المبلغ في ما بعد. وقد أتاحت الطلبات التي انهالت على «بورلاند» نتيجة الإعلان دفع ثمنه وتغطية جميع النفقات الأخرى ورصد قسم من الأرباح للعمل والتطوير.

خلال نوفمبر وديسمبر (تشرين الثاني وكانون الأول) 1983 انهالت الطلبات على شركة «بورلاند انترناشونال». وكانت هذه الشركة، على رغم اسمها الكبير، تشغل غرفتين متواضعتين فوق دكان لتصليح السيارات في وادي سكوتس بكاليفورنيا على بعد حوالي 112 كيلومتراً من جنوب سان فرنسيسكو. وهذا الهيل من الطلبات كان استجابة لإعلان الشركة الناشئة في إحدى المجلات المتخصصة بالدماغ الإلكتروني عن إنتاجها الأول والوحيد لبرنامج «توربو باسكال» بسعر 49,95 دولاراً. وكان ثمن برنامج مماثل من إنتاج شركة أخرى يراوح بين 300 و500 دولار، فلم يسع مستخدمي الأدمغة الإلكترونية أن يتجاهلوا هذا العرض المغري.

كان الشريكان يتلقيان الطلبات في النهار ويتوليان توضيبها وشحنها ليلاً. وعلى رغم انهماكهما خلال هذه الفترة فقد كانا يخططان لابتكار برامج جديدة.

لا يزال مقر شركة «بورلاند» في وادي سكوتس، لكن مكاتبها تحتل بناية زجاجية فخمة. ولدى بورلاند أكثر من 32 نوعاً من البرامج الإلكترونية و600 مستخدم ومكاتب في باريس ولندن وكوبنهاغن. وبلغت عائداتها في السنة المالية التي انتهت في مارس (آذار) 1988 نحو 81,7 مليون دولار.

أثبتت أسعار «كان» المخفوضة ـ بين 99 دولاراً و250 دولاراً ـ أن خطته في التسعير كانت أشبه بالضرب في الرمل. فحين هبطت مبيعات منتجي البرامج الإلكترونية الآخرين ازدهرت صناعة «بورلاند». وإلى ذلك كانت منتجات الشركة تحوز إطراء وجوائز في المنشورات الخاصة بالأدمغة الإلكترونية.

يقول «كان» بجفاء: «كل الشركات تحاول تأدية العمل ذاته وهو التسويق، فيأتي إنتاجها رائع المظهر لكنه ينطوي على برامج ضئيلة الجودة». وهو يؤكد أن مستخدمي الأدمغة الإلكترونية ليسوا أغبياء، فمعظمهم يعرف أن إنتاج البرامج ليس باهظ الكلفة، والزيادة التي تراوح بين 50 دولاراً ومئة دولار على الثمن الأساسي هي فاضحة. ويضيف «كان» أن هناك برامج تباع بـ 500 دولار ويجدر أن يخجل بها أوقح المنتجين.

إن المبدأ الأساسي الذي اعتمده هذان الشريكان هو «الجودة والرخص» وهذا هو السبب لنجاح شركتهما التي باعت اثني عشر مليون سهماً في حزيران عام 1986 في بورصة لندن..

واستقبل الناس ذلك بحفاوة فهي الشركة التي باعت من برامجها نحو مليون برنامج حتى شهر فبراير (شباط) عام 1988.

سادس عشر ـ استغل مواد الطبيعة.

هذه الطبيعة التي خلقها الله تعالى للبشرية، تمتاز بأمرين:

الأول ـ إنها خيّرة.

الثاني ـ إنها نافعة للناس في كل صغيرة وكبيرة منها، فلا يوجد فيها شيء، حتى سم الأفاعي، إلاّ وهو ينفع في موارد معينة لبني آدم..

إن الحياة لم تخلق عبثاً، ولذلك لا يوجد فيها شيء ليس ـ بطريقة أو بأخرى ـ نافعاً..

أنت قد تكون أوّل من يكتشف «منفعة» شيء معين، فإذا طورته كنت أول من يستفيد منه، وربّما يكون لك امتيازه، ومنافعه الماديّة أيضاً.

حاول أن تكتشف «فوائد» الأشياء، وطوّرها، وانتفع بها..

أليس ذلك ما فعله الذين حولوا النفايات، الضارة في الظاهر، إلى «أسمدة» كيماوية تباع بقيمة غالية؟

كيف حولوا الضار إلى نافع؟

أم أن «النفع» كان مختبئاً في «الضار» وكان الأمر يحتاج إلى من يستخرجه، وينتفع به..

أتعرف كيف اكتشف «الفازلين»؟

عام 1859 سافر روبرت تشيزيبرو، وهو كيميائي من بروكلين في الثانية والعشرين من العمر، إلى بنسلفانيا لمشاهدة حقول النفط المكتشفة حديثاً. فسمع هناك عمال النفط يشتكون من شمع شبيه بترسب البارافين سمي «شمع القضبان»، يضطرون إلى إزالته في الغالب عن قضبان المضخات الفولاذية. إلاّ أن هؤلاء وجدوا في تلك المادة المزعجة مرهماً مسكناً وشافياً للحروق والجروح. فأثار ذلك اهتمام تشيزيبرو فجمع عينات من شمع القضبان وحملها إلى منزله وباشر فحصها.

مرت 11 سنة وهو يعمل في تصفية الراسب وتنقيته. وكانت أكثرية المراهم تصنع آنذاك من الشحوم الحيوانية والزيوت النباتية، وتتعرض للتلف إذا حفظت لمدة طويلة. ففكر تشيزيبرو بأن هذه المادة النفطية المنشأ والخالية من الزَنخَ والرائحة الكريهة قد تصبح مرهماً يكثر طلبه. ولكي يختبر فاعليته أحدث جروحاً وخدوشاً وحروقاً في جلده وعالجها بشمع القضبان. ولما تأكدت له فاعلية هذا المرهم، أنشأ تشيزيبرو في العام 1870 المعمل الأول لصنع البلسم الجديد الذي سمّاه «فازلين».

واليوم يُباع فازلين النفط الهلامي، المميّز بملصقه الأزرق والأبيض، في

140 بلداً. وقد وجد المستهلكون ألوف الطرق لاستخدامه. فصيادو الأسماك يستخدمونه طعماً في سنانيرهم، وتعتمده النساء لإزالة مواد الماكياج عن عيونهن، ويطلي السباحون أجسادهم به قبل الغطس في الماء الجليدي، كذلك يطلي به مالكو السيارات أطراف كابلات البطارية منعاً للتآكل.

توفي روبرت تشيزيبرو في 1933 عن 96 عاماً. وحين كان مريضاً طلى نفسه، من رأسه إلى قدميه، بالبلسم. وقال إن حياته الطويلة تعود إلى الفازلين.

أتقن فن العلاقات العامّة

- من يعطي قلبه للآخرين، فإنما يعطيهم قلباً واحداً، ويأخذ منهم قلوباً كثيرة.

- أكتاف معارفك هي درجات سلّم مجدك.

- يخطئ من يظن أن من الممكن أن يكسب المرء مواقف الناس أو آراءهم، من دون أن يكسب قلوبهم أولاً.

- من المستحيل أن يوجد ناجح قليل الصداقات.



«ما هو ذلك الأمر الذي إذا فعلته، فإنه سوف يغيّر جذرياً من وضعك، ويعطيك دفعة قوية نحو الأفضل؟».

هذا السؤال كان قد طرح على مجموعة من مديري التسويق الذين اجتمعوا في أحد المعاهد، في الولايات المتحدة، لدراسة سبل تطوير العمل..

وكان جوابهم بالإجماع هو: «بناء علاقات شخصية تساعدهم مع مستأجري المتاجر الموجودة في مركز التسويق»..

ولما قام المعهد المذكور بدراسة الوقت الذي يقضيه أولئك المدراء في بناء تلك العلاقات، فقد تبيّن أنهم لا يصرفون إلاّ 5٪ فقط من وقتهم على ذلك.

فهم، مع اعترافهم بأن بناء العلاقات له أثر إيجابي عظيم على النتائج، كانوا لا يقضون إلاّ وقتاً ضئيلاً مع مديري المتاجر وكانوا إذا اجتمعوا معهم إنما يتحدثون عن حل المشاكل العالقة، وبعبارة أخرى كان الأمر يغص بالسلبيات.

وقد اعترفوا بأن السبب الوحيد لزيارتهم لمديري المتاجر هو أمور مثل تعزيز العقود بينهم، وجمع الإيجارات، أو حل المشاكل، الأمر الذي لم يكن يصب في خانة التوجه الرئيسي، وهو بناء علاقات شخصية معهم..

لقد كان بين أصحاب المتاجر، ومراكز التسويق ودّ مفقود حيث كان

ينظر أصحاب المتاجر إلى مديري مراكز التسويق كأحد مشاكلهم، ويرون فيهم «السّيد» المتسلط على رقابهم..

وبعد أن درس الأمر بشكل موضوعي حدّد لمديري التسويق ما يجب عليهم الاهتمام به، باعتبار أن له الأولوية التي لا يجوز التماهل فيها. وبعبارة أخرى حدّدت لهم أولوياتهم ووضع على رأس قائمتها: بناء علاقات شخصية مع المراكز التجارية، وانسجاماً مع هذه الأولوية تقرر أن يقضوا ما يقارب ثلث وقتهم لتعزيز العلاقات مع المستأجرين.

وبعد عام ونصف جاءت النتائج باهرة فقد ازدادت أرباحهم 20٪، وهو أكثر بأربعة أضعاف ما كانوا يربحون في الفترة نفسه من الأعوام السابقة.

فبالتركيز على العلاقات والنتائج تصاعدت الأرقام، واستفاد المستأجرون أيضاً. فقد تحول مديرو التسويق إلى مستشارين لهم ودربوهم على أعمالهم، واستفادوا هم أيضاً من الأفكار والمهارات الجديدة.

وكان مديرو التسويق أكثر رضا، وفاعلية، ولذلك ازدادت أعداد الراغبين في الاستثمار، وزادت عائدات الإيجار التي تعتمد على حجم مبيعات مستأجري المتاجر، ولم يعودوا ـ باعتبارهم مالكين ـ مثل رجال الشرطة يحومون حول المستأجرين وكأنهم يريدون اعتقالهم.. بل أصبحوا حلّالي مشاكلهم، ومساعدين لهم..

لقد كان مفتاح التغيير إلى الأفضل، هو بناء علاقات اجتماعية أفضل في المجال المطلوب.

*

لن تنجح إن لم تكن قادراً على بناء علاقات عامة، فالنجاح لعبة اجتماعية يقوم بها الإنسان في محيط الناس، وليس لعبة فردية يمكن ممارستها في صحراء مقفرة، لا أحد فيها.

فنجاحك يعتمد على ما تحرزه في زحمة التنافس مع الآخرين، ولذلك فإنه لا يخلو حتماً من العلاقة بين الشخص وبين الناس، فما تكسبه منهم

يحدّد مدى نجاحك، وما تخسره منهم يكشف عن مدى فشلك.

وهكذا فإن إجادة فن الصداقة هي الخطوة الأولى نحو النجاح، ويخطئ من يظن أن من الممكن أن يكسب مواقف الناس، أو آراءهم، أو أموالهم من دون أن يكسب قلوبهم.. فمن يخسر القلوب يخسر الجيوب أيضاً، أما من يربحها فإن الطريق سيكون مفتوحاً أمامه إلى كل شيء..

إنك قد تقتني شيئاً لا تحتاج إليه، لأن البائع استطاع أن يكسب محبتك أولاً. وقد تمتنع عن شراء بضاعة تحتاج إليها لأن البائع صدمك بأخلاقه.

ولذلك قِيل: الصداقة هي الثمرة الشهية للحياة..

فكونوا أصدقاء اللّه تشعروا بمعنى الحق.

وكونوا أصدقاء الناس تشعروا بمعنى القوة.

وكونوا أصدقاء الطبيعة تشعروا بمعنى الجمال.

فلا أحد يستطيع أن ينجح ويبقى ناجحاً من دون تعاون الآخرين الودّي..

يقول الإمام علي (ع): «المرء كثير بأخيه»[1] فـ «عليك بإخوان الصدق فأكثر من اكتسابهم، فإنّهم عُدّة عند الرخاء، وجُنّة عند البلاء»[2]، فـ «من لم يرغب في الاستكثار من الإخوان ابتلى بالخسران»[3]، ولذلك فإن «أعجز الناس من عجز عن اكتساب الإخوان، وأعجز منه، من ضيّع من ظفر به منهم»[4] لأن «استفساد الصديق من عدم التوفيق»[5].

وبكلمة فإن «الصداقة دواء منجح»[6].

---

(1) البحار، ج 75، ص 260.
(2) المصدر نفسه، ج 74، ص 187.
(3) المصدر نفسه، ج 78، ص 232.
(4) المصدر نفسه، ج 74، ص 278.
(5) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 383.
(6) المصدر نفسه.

لقد اعتبر حب الناس من أسرار القادة الناجحين، فأن تكون محبوباً هو من أفضل النصائح التي يمكن تقديمها لك لأمرين: نجاحك وسعادتك..

لقد كان «بينيث سيرف» الرئيس السابق لمؤسسة «راندوم هاوس» في مدينة نيويورك من أشهر الرجال المحبوبين، علماً بأنه لم يكن حسن المنظر، ولا خطيباً مفوهاً، ولا صاحب صوت جذاب.

إنما كان الرجل ذا اهتمام كبير بالآخرين، وصاحب مزاج طريف. فبعد تمضية عشر دقائق معه تجد نفسك مستغرقاً في حديث عميق يدور حول شخصك في معظم الأحيان.

وتميّز الرجل أكثر من أي شيء آخر بكونه جديراً بأن يُحبّ، والناس إذا أحبّوا شخصاً، فإنما يصفحون عن كل خطأ يبدر منه، أما إذا لم يحبّوه فقد لا ينجح في كل ما يفعله، ولكن ليس هنالك من يبالي أو يكترث.

وهذا هو عامل المحبة، الذي يلعب دوراً كبيراً في كسب الأصوات ويؤدي دوراً رئيسياً في انتخاب الرؤساء. فالناس لا يعطون أصواتهم للكفاءات بمقدار ما يعطونه للمحبة..

ولا فرق في ذلك بين عالم السياسة وعالم التجارة والأعمال..

فالذين سيتولون قيادة الإدارات في المستقبل هم نخبة قد يكونون من ذوي العقول الصلبة إنما ميزتهم أنهم استحقوا محبة الآخرين. فالقادة، سواء عملوا في ميدان التجارة أم في أمور أخرى تتعلق بالمواطنية، يحتاجون إلى تأدية وظائفهم براحة بال في ميدان تتفتح فيه عيون الناس الناقدة على ما يفعلون، وبطريقتهم يكسبون المستخدمين والمتطوعين ووسائل الإعلام.

*

إن الناجحين لا يدعون مشاغلهم تثنيهم عن مقابلة أناس جدد، أو عن المحافظة على صداقاتهم القديمة. فهم يتحدثون إلى جلسائهم في الطائرة ويتبادلون وإياهم بطاقاتهم الشخصية. وينضمون إلى الأندية والمنظمات المهنية، ويتحدثون عن الناس ويُتحدث عنهم. قال رئيس أحد مكاتب

التوظيف في نيويورك: «إن كثيرين من المرشحين لوظائف عليا هم أناس عرّفوا أناساً آخرين بأنفسهم».

وفي الحقيقة فإن كثيراً من النجاحات الكبرى كانت نتيجة الانفتاح على الناس، وكسب صداقاتهم بالصدفة. فكم من عقبات تذلّلت من خلال الاتصالات غير المتوقعة بمن نصادفهم أثناء الطريق.

*

وفيما يلي مجموعة طُرق لكسب الأصدقاء، وهي تندرج في قائمتين: «قائمة إفعل»، و «قائمة لا تفعل».

ففي قائمة إفعل، هنالك الأمور التالية:

أولاً ـ أنظر إلى الناس من خلال الصفات الحسنة فيهم.

وحينئذٍ سينظرون هم أيضاً إليك من خلال صفاتك الحسنة، فقلوب الناس هي محطات التقاط، وإرسال. فإذا «التقطت» الأمور الحسنة، فسوف «ترسل» أموراً حسنة كذلك. والعكس بالعكس.

قل خيراً، تسمع خيراً. أما إذا قلت سوءاً فلا تتوقع إلاّ أن تسمع مثلما قلت.

يُقال إن طفلاً ذهب إلى منطقة جبلية كانت تعكس الأصوات، وبينما هو يسير سقط على الأرض فصرخ صرخة، فسمع رجع صداه، فظن أن هنالك طفل آخر يستهزئ به، فسبّه، فرجع صدى صوته إليه، واعتبره سبّة من الطفل الآخر، وهكذا رفع صوته بسبة أخرى، وسمع ذات السباب... وبعد أن تعب من الصراخ والسب والشتم قفل راجعاً إلى البيت وقصّ ما جرى له على والده، واشتكى عنده على الطفل الموهوم.. وعرف الوالد أن ما سمعه ولده إنما كان رجع صداه، فقال لولده: «إذهب اليوم وامدح ذلك الطفل»، وعلّمه ماذا يقول...

وفعل الطفل ما قاله أبوه، وسمع من رجع صداه كل ما قاله من خير، وتعجب من ذلك، وعاد إلى أبيه مبدياً دهشته.. فقال له أبوه:

- «بني.. قل خيراً تسمع خيراً.. وإذا قلت شراً فلا تسمع إلاّ شراً»..

حقاً أن كثيراً مما نسمع، أو نلاقي إنما هو رجع صدى أقوالنا وأعمالنا، فلو قلنا خيراً لسمعنا كل خير، أمّا لو قلنا سوءاً فلا يجوز أن نتوقع إلاّ السوء..

من هنا فإننا لو تعاملنا مع الناس من خلال صفاتهم الحسنة فسوف يتعاملون معنا من خلال صفاتنا الحسنة أيضاً، لهذا فقد قال الإمام علي (ع): «إحصد الشرّ من صدر غيرك بقلعه من صدرك»[1].

إن في كل إنسان «كوامن خيّرة» و «كوامن شرّيرة» والأمر يرجع إليك في أن تثير أي نوع منهما: فإذا تصرّفت وكأنهم أشرار، فلربما يتصرفون هم أيضاً كأشرار، أمّا إذا افترضت أنهم أخيار فلربما تصرفوا كأخيار..

وقد يقول قائل: هل يعني ذلك أن علينا أن نتعامل مع الناس وكأنهم جميعاً أخيار وشرفاء وصادقون وطيبون؟

والجواب حتماً: نعم.. ولكن لا يعني ذلك أن لا نكون حذرين في الوقت ذاته..

فالمطلوب أن تفترض أن الكل مخلص، وعليك أن تتخذ كل الاحتياطات اللازمة. فلو طلب منك أحدهم قرضاً، وكنت قادراً على ذلك، فالمطلوب هو أن تعطيه، بعد أن تتخذ احتياطك، وتكتب عليه ذلك المبلغ، وتأخذ عليه موثقاً.

يقول الحديث الشريف: «تعاشروا معاشرة الإخوان، وتحاسبوا محاسبة الغرباء».

فالأمر ليس دائراً بين أن ترفض التعامل مع الناس بشكل مطلق، أو أن تقبل منهم كل شيء بشكل مطلق..

بل هنالك مجال «العطاء المتبادل» و «التعامل المشروط» و «المعاشرة الموثقة» و «الصداقة القائمة على: قاعدتي الحقوق والواجبات».

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 180.

ولكن المهم أن نناشد في الناس الدوافع النبيلة. وهي دوافع لا شك في وجودها عند الجميع.

يقول ديل كارنيجي:

«لكي نغيّر الناس نناشد النواحي الأكثر نبلاً لديهم. لنأخذ حالة «هاملتون ج. فاريل» رئيس شركة فاريل ميتشيل في غلينولدن بولاية بنسلفانيا. فقد كان لدى السيد فاريل مستأجر مزعج يهدد بترك البيت قبل أربعة أشهر من موعد انتهاء العقد. وكانت قيمة الإيجار خمسة وخمسين دولاراً في الشهر. يقول الرجل: لقد أمضى أولئك السكان طيلة فصل الشتاء في منزلي ـ وهو الفصل الأكثر ارتفاعاً في السعر. وكنت أعلم أن من الصعب تأجير الشقة قبل فصل الخريف. وهذا ما يسبب لي خسارة مبلغ 250 دولاراً ـ فثار غيظي.

في الأحوال العادية، كنت سأتوجه إلى المستأجر وأنصحه بقراءة العقد جيداً. وكنت سأقول أنه إذا غادر المنزل، يتوجب عليه أن يدفع الإيجار كاملاً حسب العقد. وباستطاعتي أن أرغمه على ذلك.

لكنني بدلاً من أن أثور غيظاً، قررت أن أحاول معه وسائل أخرى. فبدأت الحديث كالتالي: «لقد استمعت إلى قصتك يا سيد دو Doe، وما زلت لا أصدق أنك تنوي الانتقال. فقد علمتني السنوات التي قضيتها في عمل التأجير شيئاً عن الطبيعة البشرية واكتشفت أنك رجل ذو كلمة. وفي الحقيقة، أنا متأكد جداً من ذلك، حتى أني أراهن على كونك رجل ذو كلمة.

«إليك باقتراحي الآن، ضع قرارك جانباً بضعة أيام وأعد التفكير به. فإن عدت إليّ بين الفترة الممتدة من الآن حتى مطلع الشهر حين يستحق الإيجار، أخبرني بقرارك الأخير، عندئذٍ أسمح لك بالانتقال وأعترف في قرارة نفسي أنني كنت مخطئاً في تقديري بك. لكن ما زلت أعتقد أنك رجل ذو كلمة وستبقي على العقد. فقبل أي شيء، نحن إما بشر وإما قرود، والاختيار بين الاثنين نقرره نحن أنفسنا». . ثم تركته.

وحين جاء مطلع الشهر، جاءني هذا السيد ودفع لي الإيجار شخصياً.

وعندما رغب جون د.روكفلر توقيف مصوري الصحف عن التقاط صور لأطفاله، هو أيضاً ناشد الدوافع النبيلة فيهم، فلم يقل: «لا أريد نشر صورهم». كلا، بل ناشد الرغبة العميقة الموجودة في داخلنا جميعاً للابتعاد عن أذى أطفالنا. فقال: «أنتم تعلمون أيها الشباب أن بعضاً منكم لديه أطفال، وتعلمون أن ليس من صالح الأطفال أن يكسبوا شهرة واسعة».

عندما بدأ سايروس هـ.ك. كورتيس، الفتى الفقير من ماني، مجرى حياته اللامعة والتي انتهت بتكديس الملايين حين أصبح مالكاً لصحيفة «ساترداي إيفنينغ بوست» و «ليديز هوم جورنال» حين بدأ عمله، لم يكن ليستطيع استخدام مؤلفين من الدرجة الأولى كي يكتبوا له، فناشد الدوافع النبيلة لديهم. مثال على ذلك، اقنع لويزا ماي الكوت، مؤلفة الرواية الخالدة «نساء صغيرات»، للكتابة له حين كانت في أوج شهرتها. فعل ذلك حين أرسل شيكاً بقيمة مئة دولار، ليس لها، لكن إلى الإحسان الذي قدمته له.

يقول أحد الناجحين: «علمتني التجربة أنه حينما لا تتوافر معلومات عن زبون، فالقواعد الوحيدة التي يمكن الشروع بها هي الافتراض أنه مخلص وشريف وصادق وراغب في دفع الرسوم حالما يقتنع أنها صحيحة. وبكلام أوضح، الناس شرفاء ويرغبون بالقيام بتعهداتهم. وتوقعات هذه القاعدة هي قليلة نسبياً، وأعتقد أن الفرد الذي يميل إلى الخداع، سيتصرف بحسن نيّة إذا ما جعلته يشعر أنك تعتبره شريفاً وقويماً.

ثانياً ـ أحب للناس ما تحب لنفسك.

إن «الصديق ـ كما يقول الإمام علي (ع) ـ هو أنت إلاّ أنه غيرك»[1].

فلو افترضنا أنك تبحث فعلاً عن الجودة في البضاعة، فإن غيرك أيضاً يبحث عنها، فإذا كنت تقدم بضائع من أي نوع كان، فاحرص على الجودة

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 65.

في العرض، كما تبحث عنها أنت في الطلب.. وإذا كنت أنت تتوقع الاحترام من الآخرين، فإن الآخرين أيضاً يتوقعون الاحترام منك، وإذا كنت تبحث أنت عن الحب، فغيرك أيضاً يبحث عنه. وهكذا..

يقول الحديث الشريف: «يحتاج الإخوة فيما بينهم إلى ثلاثة أشياء، فإن استعملوها، وإلاّ تباينوا، وتباغضوا وهي: التناصف، والتراحم ونفي الحسد»[1].

فكن منصفاً «واجعل نفسك ميزاناً فيما بينك وبين غيرك، وأحب لغيرك ما تحب لنفسك، واكره له ما تكره لها، لا تظلم كما لا تحب أن تُظلم، وأحسن كما تحب أن يحسن إليك، واستقبح لنفسك ما تستقبحه من غيرك، وارض من الناس ما ترضى لهم منك»[2].

إن هذا هو أفضل، وأهم، وأصدق، وأعظم قواعد السلوك في العلاقات الإنسانية، وهو يلخص عشرات المبادئ، والقيم والمثل العليا في الحياة: أن تحب لغيرك ما تحبه لنفسك، وأن تكره له، ما تكره لها..

ولقد أجمع الأنبياء والأوصياء، وكل المصلحين في التاريخ على اعتماده، كأهم قانون لتنظيم العلاقات بين بني الإنسان، وهو قانون لا يلتزم به أحد إلاّ انتفع به، ونفع غيره، وصلح به، وأصلح به غيره، ولا يتنصّل عنه أحد إلاّ وأضرّ بنفسه وأضر بغيره، وأفسد به وأفسد غيره..

وتذكّر دائماً أن أهم قواعد النجاح في اكتساب الناس هو: أحب لنفسك ما تحب لغيرك، وافعل بالآخرين ما تود أن يفعلوا هم بك.

ثالثاً ـ احترم الناس.

احترام الآخرين حق من حقوقهم، فمن لم يحترم الناس يكون قد صادر حقوقهم. إن الاحترام غذاء الروح، كما أن الطعام غذاء الجسم. ولذلك فقد

---

(1) البحار، ج 78، ص 236.
(2) البحار، ج 77، ص 203.

حرّم اللّه الإهانة، والاغتياب، والإيذاء، والسبّ والكذب على الناس..

وحتى المجرم الذي يحكم عليه بالإعدام، لا تجوز إهانته، فهو قد يستحق الموت لما ارتكبه من الجريمة، ولكن إصدار حكم بالإعدام شيء وإهانته شيء آخر..

إن الاحترام قد يكون ضرورياً حتى بالنسبة إلى العدوّ، فكيف بالأصدقاء، وليس من الصحيح أن نهين أحداً بسبب صداقتنا معه، لأن الصداقة يجب أن تقوم على الاحترام المتبادل، فبين الصداقة والاحترام علاقة جدلية، فالاحترام يؤدي إلى الصداقة، والصداقة تؤدي إلى الاحترام، وإذا زال أحدهما زال الثاني.

يقول الإمام علي (ع): «لا تضيعن حق أخيك اتكالاً على ما بينك وبينه، فإنه ليس لك بأخ من أضعت حقه»[1].

فلا تقل لأحد ما يكره، ولو مزاحاً..

ولا تستهزئ بأحد، مهما كانت علاقتك به..

ولا تزيلنَّ الحشمة بينك وبين الأصدقاء مهما كانوا مقرّبين.

يقول الإمام علي (ع): «من أسرع إلى الناس ما يكرهون قالوا فيه ما لا يعلمون»[2].

ويقول: «لا تذهب الحشمة بينك وبين أخيك وابق منها، فإن ذهاب الحشمة ذهاب الحياء، وبقاء الحشمة بقاء المودّة»[3] أما «من استطال على الإخوان لم يخلص له إنسان»[4].

واحترام الناس يتطلب ما يلي:

---

(1) شرح نهج البلاغة ـ لابن أبي الحديد، ج16، ص 105.
(2) البحار، ج75، ص 151.
(3) البحار، ج78، ص 253.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 286.

1 ـ الالتزام بأصول اللباقة معهم.

2 ـ احترام آرائهم.

3 ـ تجنب النقد الجارح، والشجب والإدانة، أو التذمر منهم مهما كان السبب.

يقول الحديث الشريف: «إنه من عظَّم دينه عظَّم إخوانه، ومن استخف بدينه استخف بإخوانه»[1].

وما دام الاستخفاف مرفوضاً، فإن بديله وهو الاحترام حتماً يكون هو المطلوب ومن الاحترام الالتزام بأصول اللباقة، وهي ما تسمى في عرف الأحاديث والروايات بالمجاملة، وتعني استخدام الكلمة الطيبة، ومراعاة القواعد الدبلوماسية واحترام الأصول والتقاليد المتبعة..

وفي الحقيقة فإنّ احترام الناس ينبع من الشعور بالتواضع، فإذا كنت ترى نفسك أكبر منهم، لأي سبب من الأسباب فلن تستطيع أن تحترمهم، أمّا إذا كنت تشعر أنك واحد منهم، وأن هنالك أكثر من سبب يجعل بعضهم أكبر منك، إمّا عمراً، وإمّا علماً، وإمّا ورعاً، وإمّا عملاً، وإمّا خبرة، فإنك حينئذٍ سوف تحترمهم..

لقد وعظ الإمام علي بن الحسين (ع) أحد معاصريه واسمه الزهري الذي كان يشتكي من سوء معاملة الناس له، وعظه بقوله:

«أما عليك أن تجعل المسلمين منك بمنزلة أهل بيتك، فتجعل كبيرهم بمنزلة والدك، وتجعل صغيرهم بمنزلة ولدك، وتجعل تربك (من أقرانك) بمنزلة أخيك.. فأي هؤلاء تحب أن تظلم؟».

«وإن عرض لك إبليس ـ لعنه الله ـ أن لك فضلاً على أحد من أهل القبلة، فانظر إن كان أكبر منك فقل: قد سبقني بالإيمان والعمل الصالح فهو خير منّي، وإن كان أصغر منك فقل: قد سبقته بالمعاصي والذنوب فهو خير

---

(1) البحار، ج74، ص 227.

منيّ، وإن كان تربك فقل: أنا على يقين من ذنبي، وفي شك من أمره، فما أدع يقيني لشكي. .

«وإن رأيت أن المسلمين يعظمونك ويوقرونك ويجعلونك فقل: هذا فضل أخذوا به، وإن رأيت منهم جفاء، وانقباضاً عنك فقل: هذا لذنب أحدثته، فإنك إن فعلت ذلك سهَّل اللّه عليك عيشك وكثر أصدقاؤك، وقلّ أعداؤك»[1].

إن احترام الناس ـ بكل ما للكلمة من معنى ـ لهو من حسن الصحبة، وحسن المجاملة التي طولبنا بها في تعاملنا مع الآخرين.

يقول الحديث الشريف: «ليس منا من لم يحسن صحبة من صحبه، ومرافقة من رافقه، وممالحة من مالحه، ومخالقة من خالقه»[2].

ويقول آخر: «مجاملة الناس ثلث العقل»[3].

فحسن الصحبة، والالتزام بالمجاملة هو جزء من احترام الناس، الذي هو حق من حقوقهم. .

رابعاً ـ أخدم الناس.

الطريق إلى أن تكون سيد القوم، هو أن تكون خادمهم. فمن أعطى الناس قليلاً أعطوه كثيراً. أمّا من منع خدمته عنهم فإنه سوف يخسر كل شيء. .

يقول الإمام علي (ع): «خير إخوانك من واساك، وخير منه من كفاك، وإن احتاج إليك أعفاك»[4].

---

(1) البحار، ج 74، ص 156.
(2) البحار، ج 74، ص 161.
(3) البحار، ج78، ص 250.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 3/ 427.

ويقول: «خير إخوانك من واساك بخيره، وخير منه، من أغناك عن غيره»[1].

والخدمة تعني العطاء، والتعاون، والمواساة..

يقول الإمام علي (ع): «ابذل لأخيك دمك ومالك، ولعدوّك عدلك وإنصافك، وللعامّة بشرك وإحسانك»[2].

ومن الطبيعي أن على الأصدقاء أن يبادلوا الخدمة بمثلها، إذ ليس المطلوب أن تكون ممن لا يقوم إلاّ بتقديم الخدمات، إذ إن الآخرين أيضاً بمقدورهم أن يقوموا بذلك ومن واجبهم أيضاً.

«فلا خير في صحبة من لم يرَ لك مثل الذي يرى لنفسه»[3].

وعلى كل حال فإنه لا بدّ إمّا من المبادرة إلى خدمة الناس، أو على الأقلّ الاستجابة لهم إذا طلبوا ذلك..

يقول الإمام علي (ع): «قضاء حقوق الإخوان، أشرف أعمال المتقين»[4].

ويقول: «لا يكلف أحدكم أخاه الطلب إذا عرف حاجته»[5].

أي إذا عرفت حاجة من صديقك فاقضها له، ولا تنتظر أن يطلب ذلك منك.

وجاء في الحديث الشريف: «إن اللّه في عون المؤمن ما كان المؤمن في عون أخيه»[6].

---

(1) المصدر نفسه، 3/ 432.
(2) البحار، ج78، ص 116.
(3) البحار، ج78، ص 251.
(4) البحار، ج74، ص 229.
(5) المصدر نفسه، ص 166.
(6) المصدر نفسه، ص 322.

وفي آخر: «إن للّه حسنة ادّخرها لثلاثة: إمام عادل، ومؤمن حَكّم أخاه في ماله، ومن سعى لأخيه المؤمن في حاجته»[1].

خامساً ـ كن متسامحاً.

فلكي تحتفظ بالأصدقاء لا بدّ من أن تعاملهم برفق. وهذا يتطلب أن تكون متساهلاً معهم، ومتسامحاً..

فـ «من المروءة احتمال جنايات الإخوان»[2] و «من لم يحتمل زلل الصديق مات وحيداً»[3] كما «لا يسود من لا يحتمل إخوانه»[4].

وهكذا فإن «الاحتمال زين الرفاق»[5] ذلك إن «صلاح شأن الناس: التعايش، والتعاشر مليء مكيال: ثلثاه فطن، وثلث تغافل»[6].

والتسامح في الحقيقة يعني التفهم والتقبل والعفو.. أمّا عدم التسامح في تصرف صديق فإنه يعني الأنانية والغرور، خيث نبقى مقتنعين بأننا وحدنا نحتكر الحقيقة، وبالتالي لا نقر بأن يفكر شخص آخر بطريقة أخرى.

إن التسامح لا يعني إذاً أن نتقبل الشطارة من الغير، بل يعني مناقشة النّدّ للنّدّ، والسماح لبعضنا أن يختلف مع البعض الآخر، وأن يعفو عن ذنبه، ويقبل عذره..

إن التسامح هو نفي للتعصب والأنانية وحب الذات.. وهو من جهة أخرى اللين، والعطف والحب..

يقول ربنا: **﴿فبما رحمة اللّه لِنت لهم، ولو كنت فظاً غليظاً لانفضوا من حولك﴾**[7].

---

(1) المصدر نفسه، ص 399.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 46.
(3) المصدر نفسه.
(4) المصدر نفسه.
(5) المصدر نفسه.
(6) البحار، ج78، ص 241.
(7) سورة آل عمران: 159.

حقاً أن «من لانت عريكته وجبت محبته»[1] كما أن «من خشنت عريكته اقفرت حاشيته»[2] لأنه «بلين الجانب تأنس القلوب»[3].

إن التسامح بين الأصدقاء مطلوب بالدرجة نفسها التي يكون التشدد مع العدو مطلوباً. فالجماعة المؤمنة ﴿**أشداء على الكفار رحماء بينهم**﴾[4].

إن علينا أن نغمض عيوننا عن نواقص الآخرين لأننا نعلم جيداً أنه لا سبيل إلى أن يتحسنوا في الوقت الراهن. ما فائدة أن تجرح كرامة المرء بلا أي طائل. إن انعدام التساهل يدفع البعض إلى اكتشاف العيب المخفي لدى الآخرين، ونقاط ضعفهم النفسية أو الطبيعية، والحكم عليهم بقسوة.

وغالباً جداً يصدر هذا الموقف الناقد عن الحسد، وليس له أي هدف سوى تقليل المرء من عيوبه الشخصية والإكثار من عيوب غيره. وشعار الحاسد هو الحطّ من قدر الآخر لكي يرفع من قدره.

إن الصداقة لا يمكن أن تقاوم انعدام التساهل. كيف السبيل إلى تصوّر علاقة ودية حيث يُلقي أحد الشريكين الضوء دوماً على عيوب الآخر؟

لنعلم كيف نجد أسباب الضعف لدى أصدقائنا من أجل أن نفهمهم بطريقة أفضل ومن أجل أن نعذرهم. وفي كل مرة يتعيّن علينا أن نطلق حكماً قاسياً على شخصٍ ما، لنتساءل: ما هي ردة الفعل إذا ما كنا نحن مكانه وفي مناسبات مماثلة؟

وهكذا فلا بدّ من أن نجعل القاعدة في التعامل مع الأصدقاء، هي الغفران والعفو.

يقول الإمام علي (ع): «احتمل زلة وليّك، لوقت وثبة عدوك»[5].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 238.
(2) المصدر نفسه، 5/ 325.
(3) المصدر نفسه، 3/ 217.
(4) سورة الفتح: 29.
(5) البحار، ج74، ص 166.

ويقول: «من لم يحتمل زلل الصديق مات وحيداً»[1].

سادساً ـ كن رصيناً.

بين الأصدقاء أسرار يبوح بعضهم لبعض بها في حالات الانفتاح والبهجة، ومن حقوق الصداقة أن لا يبوح أحد بها للآخرين. إن ضمان الحفاظ على أسرار الصداقة هو ضمان لبقاء الصداقة نفسها..

ويمكننا اختبار الأصدقاء في كشفهم لأسرارنا من خلال كشفهم لنا عن أسرار غيرنا، فمن يودعنا سرّ شخص ثالث ائتمنه عليه، قد يكشف عن أسرارنا لرابع.

ولنتذكر دائماً أن أكثر ما يغيظ أحدنا هو أن يودع سراً لدى صديق ثقة بائتمانه واعتماداً على الصداقة التي تجمعهما، ثم يكتشف بعد فترة أنه قد أذاعه، أو أنه باعه، أو أنه لم يُبال بكشفه للآخرين، وهذا ما يقضي على الثقة، ومن ثم يمزق الصداقات..

سابعاً ـ كن خفيفاً على أصدقائك.

إن «شر الإخوان من تكلّف له»[2] ـ كما يقول الحديث الشريف ـ فلا تكن ممن يلقي بثقله على الآخرين، فيكلفهم ما لا يرغبون، ويُحملهم ما لا يحتملون بل كن خفيفاً عليهم. وهذا يتطلب الرفق، هذا الشعور الذي يعني حسن الالتفات إلى متطلبات الموقف، حتى لا يكون وجودنا ثقيلاً.

إن الشخص «المزعج» مرفوض في المجتمع، فلا تكن مزعجاً. إعرف أوقات الزيارة، وأوقات الدخول والخروج، وظروف الطلب والرفض.

وقد يتطلب الموقف أن تكون ظريفاً تحتفظ ببعض «النكات» التي تذكرها في المناسبات.

ومن الطبيعي أنه لا بدّ من الابتعاد عن كل نكتة تحط من قدر الآخرين

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) نهج البلاغة، الباب الثالث، 479.

فلا يجوز أن نجعل الطرف الآخر لنكتنا مهاناً، فهذا أمر مزعج، ولا يبعث مطلقاً على السرور، حتى وإن كان يشاركك شخصياً في الضحك، فإنك تجرح كبرياءه بلا طائل.

وكذلك لا تجعل هدف دعابتك شخصاً غير موجود من الأصدقاء..

بل أضحكهم على حساب نفسك، فكن أنت هدفاً في الفكاهة، فإن الناس يزدادون بذلك حباً بك، ويعتبرونه نوعاً من التواضع.

كما أن من الطبيعي أنه لا بدّ من أن تختار الموقع المناسب للدعابة، فليس في حالات الجدّ موقع للفكاهة..

فالجد مكانه الجد، والهزل مكانه الهزل..

ولا تنسَ أنّ كثيراً من المشاكل بين الأصدقاء والأقرباء تبدأ من نكتة لاذعة، أو كلمة نابية. فكم من قلوب مزقتها الدعابات الجارحة؟ وكم من عوائل فككتها الكلمات النابية؟

ثامناً ـ إمدح بصدق، وانتقد بلباقة، وأشر إلى الأخطاء بطريقة غير مباشرة.

ليس النفاق مطلوباً بين الأصدقاء. ولذلك فإن من واجبك أن تصلح عيوب إخوتك كما أن من واجب إخوتك أن يصلحوا عيوبك..

فـ «خير إخوانكم من أهدى إليكم عيوبكم»[1].

و «خير إخوانك من أعانك على طاعة الله وصدّك عن معاصيه، وأمرك برضاه»[2] أي «من دلك على هدى، وأكسبك تقى، وصدّك عن اتباع هوى»[3].

وبكلمة فإن «خير الإخوان من أعان على المكارم»[4].

---

(1) تنبيه الخواطر، ص 362.
(2) المصدر نفسه، ص 362.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 3/ 436.
(4) المصدر نفسه.

غير أن ذلك يجب أن يتم بصدق وإخلاص ولباقة، وأن يكون في الدرجة الأولى عن طريق الأفعال لا الأقوال.

يقول الإمام علي (ع): «خير إخوانك من سارع إلى الخير وجذبك إليه، وأمرك بالبرّ وأعانك عليه»[1].

إن الغش بين الأصدقاء مرفوض، بمقدار ما النصحية لهم مطلوبة ولكن لا بدّ من أن لا تأتي النصيحة بشكل يُراق فيه ماء وجه الطرف الآخر، أو تكون فيه إهانته..

يقول الحديث الشريف: «من رأى أخاه على أمر يكرهه فلم يردّه عنه، وهو يقدر عليه، فقد خانه»[2].

ولكن هل المطلوب أن يتم ذلك علناً؟

لا.. فإن «من وعظ أخاه سراً فقد زانه، ومن وعظه علانية فقد شانه»[3].

ثم إنه بمقدار ما يجب أن نكون صادقين في نقد الآخرين، يجب أن نكون حريصين في مدحهم والثناء عليهم أيضاً. وقد تسأل كيف نفعل ذلك؟

يقول الإمام علي (ع): «لا يكونن المحسن والمسيء عندك بمنزلة سواء»[4]، وهذا يعني أنك كما تعاتب المسيء، وتذم الإساءة، فكذلك لا بدّ من أن تشجع المحسن وتمدح الإحسان.

ولقد مدح اللّه تعالى نبيه الكريم بقوله: ﴿وإنك لعلى خلق عظيم﴾[5] كما مدح المؤمنين في آيات كثيرة. لأن المدح حينما يكون صادقاً يكون

---

(1) المصدر نفسه، 3/ 433.
(2) البحار، ج75، ص 65.
(3) البحار، ج74، ص 166.
(4) نهج البلاغة، باب الكتب، الخطبة رقم 53.
(5) سورة القلم: 4.

تشجيعاً على الخير.. وهو أمر طولبنا به، كما طولبنا بمواجهة الشر، وهذا من معاني الأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر.. فقد يعين ذلك التشجيع على المعروف، والتقريع على المنكر.

والمطلوب هنا أن تقول للشخص ما فيه، فتذكر صفاته الحسنة، وصفات من يتعلق به، كأولاده، وممتلكاته..

فأقصر الطرق إلى قلب الشخص، هو أن تتحدث له عن أقرب الناس إليه، وهو نفسه، ولكن ليس بأن تمدحه بما ليس فيه، أو ترفعه إلى أعالي السماء، فتقول عنه إنه شمس، وإنه قمر، وإنه نجم، كما يقول الشعراء المتزلفون للملوك والأمراء، بل بأن تتحدث عما عنده وما يمتلك من الصفات الحسنة..

إن جميع الناس بما فيهم أنا وأنت، نرغب في الحصول على الاستحسان ممن نتعامل معهم، ونريد الاعتراف بقيمتنا الحقيقية، كما نحب أن نشعر بأننا مهمون في عالمنا الصغير، وحتماً لا نريد أن نستمع إلى إطراء رخيص كاذب، بل نلتمس الثناء المخلص، والمديح الوافر للعمل الصالح الذي نعمله.

أمّا متى؟ وكيف؟ وأين؟ ولمن؟ نبذل مديحنا، فإن الجواب هو:

1 - في كل وقت..

2 - بأي شكل ممكن.

3 - حينما يقوم الشخص بعمل صحيح، أو عمل صالح.

4 - ولكل إنسان.

فلنفترض أنك سألت سؤالاً لعابر سبيل، فاهتم بسؤالك، وأجابك بشكل صحيح وواضح، فإن عليك أن تقول له بعد أن تشكره على ذلك: **«أهنئك** على الطريقة الرائعة التي أجبتني بها عن سؤالي، فقد كنت واضحاً، **ودقيقاً، كأنك فنان في مثل هذه الأمور»**.

إن للمديح الصادق فعل السحر في نفسية من يتلقاه.. وقد يكون نقطة

تحوّل ليس بالنسبة إلى الطرف الآخر فحسب، بل بالنسبة إلى من يمنحه أيضاً. .

يقول ديل كارينجي عن «هال كاين» الروائي الذي كان ابن حداد، والذي لم يتلقَ أكثر من ثماني سنوات من العلم في حياته، ومع ذلك، فإنه حينما توفي، كان من أغنى الرجال أدباً في العالم.

إليك قصته: أحب هال كاين الأشعار والأناشيد القصيرة، فدرس كل أشعار دانتي غبريال روزيتي. حتى إنه كتب مقالة تمتدح منجزات روزيتي الفنية - وأرسل نسخة منها إلى روزيتي. ففرح روزيتي بتلك المقالة. وربما قال في نفسه: «إن أي شاب لديه ذلك الرأي الرائع في مقدرتي، لا بد من أن يكون ذكياً».

وهكذا دعا روزيتي ابن الحداد للمجيء إلى لندن ليعمل سكرتيراً له. وكان ذلك نقطة تحوّل في حياة هال كاين، لأنه في مركزه الجديد التقى بأدباء عصره. فأفاد من نصائحهم ومن تشجيعهم، وانطلق في مجرى حياة جعل اسمه يشع في آفاق الأدب.

كما أصبح منزله؛ قلعة غريبا Greeba، في «جزر الإنسان»، موقعاً يقصده الناس من جميع أنحاء العالم، وخلّف وراءه أملاكاً قيمتها مليونان وخمسمائة ألف دولار تقريباً. ومع ذلك - من يعلم - ربما كان سيموت فقيراً مجهولاً لو لم يكتب تلك المقالة التي تُعبّر عن إعجابه بالرجل الشهير.

تلك هي، القوة العظيمة، للثناء الصادق والمخلص.

وحقاً أن لكل رجل في هذا العالم، ولكل امرأة، بل ولكل طفل عملاً جيداً، أو موقفاً صحيحاً، أو خدمة يؤديها، أو جانباً من جوانب الأهمية، وكل إنسان مهما كان موقعه الاجتماعي، حمالاً، أم حداداً، أم موظفاً، أم مؤلفاً، أم رئيساً، أم أي شيء آخر يشعر أنه مهم، فهو يرى الدنيا كلها من خلال عينيه، فيضع نفسه في المركز ثم يقيس الأمور كلها جميعاً، بالقياس إليها.

والصحيح هو أن كل إنسان فعلاً مهم، لأنه خلق بإرادة خاصة من اللّٰه تعالى، وقد منحه العقل، والإرادة، وجعله سيداً في الأرض ومن حقه أن يشعر بأن له فضلاً في جانب من جوانب الحياة، والوسيلة الأكيدة لتشجيعه على استثمار أهميته في عمل الخير، هو مدحه، كما أن الوسيلة الأكيدة للدخول إلى قلبه هي أن تجعله يشعر أنك تقدّر أهميته في عالمه الصغير، وأنك تقدّر ذلك بصدق وإخلاص.

تذكّر ما قاله أمرسون: «كل رجل أقابله هو أفضل مني بطريقة ما، ومن هنا، أستطيع أن أتعلم منه».

ترى كم هو رائع أن نشكر من يخدمنا؟ وأن نمتدح بالكلمة الجميلة أعمال الآخرين؟

ألا يقول الحديث الشريف: «من لم يشكر المخلوق لم يشكر الخالق»؟.

ثم إننا جميعاً نرغب في التنعم، من وقت إلى آخر، بحرارة الثناء وإلاً فقدنا ثقتنا بأنفسنا.

جميعنا بحاجة إلى من يشعرنا بأننا مثار إعجاب ومصدر عون. ولكن كيف لنا أن ندرك أننا، زملاء أو أصدقاء، موضع تقدير إذا لم نسمع كلمات المديح؟

إنّ على من يريد تحسين علاقاته بالآخرين أن يبدي لهم تفهماً وودّاً خالصاً، وتعبيراً عن هذا التفهم، ومن أجل منح الآخرين شعوراً بالأهمية والتقدير، لا بدّ من أن نبرز فيهم ميزات تستثير الإعجاب والثناء ونعددها لهم.

يحتفظ كل منا بصورة ذهنية عن ذاته. وعلينا أن نعايش هذه الصورة الذاتية ونحبها حتى نجد الحياة مرضية إلى حد ما. وعندما تصبح هذه الصورة مدعاة فخر، نمتلئ ثقة ونشعر بأننا أحرار في أن نكون ما نحن ونعيش حياتنا على أفضل وجه. ولكن حين نخجل من صورتنا الذاتية نعمل على إخفائها بدلاً من التعبير عنها ونتحول أشخاصاً عدائيين يصعب التعاطي معهم.

وتحدث معجزة للمرء الذي يجزل احترام ذاته، إذ يصبح، فجأة، أكثر لطفاً وتعاوناً ويزداد حبه للناس. فالمديح هو بمثابة عملية صقل تبقي الصورة الذاتية لماعة متألقة.

ولكن، ما علاقة هذا بثنائك على الآخرين؟

إنها، في الواقع، علاقة وثيقة جداً. فأنت تملك القدرة على اجتراح هذه المعجزة لدى الآخرين، وحين تزيد من احترامهم لأنفسهم، تدفعهم إلى التعلق بك والتعاون معك.

إن مفتاح القلوب المغلقة والصدئة هي الكلمة الجميلة الطيبة التي تصدر من القلب الصادق، فتخترق الحجب وتصل بسرعة إلى قلوب الآخرين.

فللكلمة الطيبة سحر غريب تصل إلى الناس جميعاً وخاصة أولئك الذين يقومون بأعمال مجهدة وروتينية ولا يتوقعون من ورائها شكراً من أحد، كسائق الباص وخادم المطعم وعامل محطة البنزين، وحتى الزوجة، كلهم يقومون بأعمال تتكرر يومياً بشكل روتيني دون أن يتوقعوا شكراً من أحد.

هل دخلت في يوم من الأيام منزلك ورأيته جميلاً منسقاً نظيفاً فأثنيت على جمال الغرف ونظافتها!.. نادراً ما تفعل ذلك!

يقول أحد العمال «عند نهاية اليوم الأول المضني الذي عملت فيه كخادم مطعم، أصبح مئزري ملطخاً بالبقع والقاذورات، وصارت أقدامي تصرخ من شدة الألم وكثرة الوقوف، بدأت ساعتها أشعر بالأطباق تتثاقل في يدي لا أستطيع حملها، ظهر الإعياء واضحاً على وجهي، وبينما انهمكت في إعداد قائمة الحساب لأحد الزبائن الذي كانت تصحبه زوجته وأطفاله الخمسة، وكانوا قد جاؤوا على البقية الباقية من أعصابي، بسبب تعدد طلباتهم الكثيرة واستبدالها لاثنتي عشرة مرة، كنت ساعتها قد أشرفت على الانفجار، وعلى حين غرة، مد الرجل يده وأنقدني بعض البقشيش وأردف قائلاً: «أحسنت، لقد قمت بخدمتنا على أكمل وجه وشكراً».

وفجأة وجدت نفسي والحيرة تتملكني وقد زال الإعياء والضنى الذي كان يسري في أرجاء جسمي، ووجدت نفسي من غير إرادتي أبتسم شاكراً.

وعندما جاء بعد ذلك مدير المطعم ليسألني عن حالي وكيف يروقني العمل، بادرت إلى القول فوراً: «سعيد يا سيدي. . . كل شيء على ما يرام».

ما الذي حدث؟

إن كلمة الثناء التي أسمعني إياها الرجل كان لها الفضل الأكبر في إزاحة وتبديد الكآبة عن صدري ونفسي، الإطراء والكلام الجميل ضروري للروح كضرورة الشمس للإنسان.

وهكذا فإن المديح الصادق يدفع الطرف الآخر ليفعل أفضل ما يستطيع، وربما يكون في ذلك فائدة كبرى لمن يمدح. .

يذكر ديل كارينجي قصة أحد الرجال الذي طبّق هذا المبدأ وحصل بسببه على ما لم يكن يتوقع، فيقول: توجه السيد ر. إلى لونغ آيسلند مع زوجته لزيارة بعض أقاربها. هناك تركته زوجته يتحدث مع عمتها العجوز، وذهبت لزيارة أقربائها. وبما أنه كان عليه أن يتحدث عن تطبيق مبادئ الثناء، فقد فكّر أن يبدأ ذلك مع تلك العجوز. فتطلع حول المنزل ليرى ما يمكنه الثناء عليه بإخلاص، فسألها:

ـ «شُيد هذا المنزل حوالي سنة 1890، أليس كذلك؟».

فأجابت: «نعم، شُيد في تلك السنة تماماً».

فقال: «إنه يذكرني بالمنزل الذي وُلدت فيه. إنه جميل، وبناؤه رائع وغرفه واسعة. في أيامنا هذه، لا تبنى البيوت على طرازه».

قالت السيدة العجوز موافقة: «أنت على حق. فالشبان اليوم لا يهتمون بالبيوت الجميلة. وكل ما يهتمون به هو شقة صغيرة وثلاجة كهربائية، والتجول بسياراتهم».

ـ «إنه بيت الأحلام»، قالت بصوت يرتجف بذكريات مليئة بالحنان، «لقد بُني ذلك البيت بالحب. لقد حلمنا به أنا وزوجي قبل سنوات من بنائه. لم نستدع مهندساً، بل صممناه بأنفسنا».

بعد ذلك تجولت معه في المنزل، فعبّر لها عن تقديره القلبي للكنوز الجميلة التي جمعتها أثناء أسفارها ومنذ زمن بعيد: شالات الكشمير، طقم شاي إنكليزي قديم، أوان صينية، أسرَّة وكراسي فرنسية، لوحات فرنسية وأغطية حريرية كانت قد عرضت في أحد المعارض الفرنسية.

و «بعدما أرتني المنزل»، قال السيد ر. «أخذتني إلى المرآب وهناك رأيت سيارة باكارد، جديدة تقريباً».

فقالت بصوت ناعم: «لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل وفاته بقليل. لم أركبها منذ وفاته... أنت تقدّر الأشياء الثمينة. لذلك سأمنحك هذه السيارة».

قال لها: «لماذا يا عمتي، أنتِ تحرجينني. أقدّر كرمك طبعاً، لكن لا يمكنني القبول بها. فأنا لست بقريب لك. لدي سيارة جديدة، ولديك أقارب كثيرون يرغبون في اقتنائها».

«أقارب!» قالت بدهشة. «نعم، لدي أقارب ينتظرون موتي للحصول على السيارة. لكن لن يحصلوا عليها».

فقلت: «إذا لم ترغبي في إعطائهم إياها، باستطاعتك بيعها بسهولة».

ـ «أبيعها!» صاحت في وجهه. «هل تعتقد أنني أستطيع بيعها؟ وهل تعتقد أنني أستطيع أن أتحمل رؤية غرباء يقودونها عبر الشارع؟ لن أفكر ببيعها أبداً. بل سأمنحها لك. أنت تقدّر الأشياء الثمينة!».

لقد حاول أن يتملص من قبول السيارة، لكنه لم يستطع ذلك من دون أن يجرح شعورها.

هذه السيدة العجوز التي تُركت وحيدة مع شالها الكشمير والتحف الفرنسية وذكرياتها، كانت تتوق لقليل من الثناء والتقدير.

لقد كانت ذات يوم شابة يسعى الشبان إليها. وقد بنت منزلاً يدفئه الحب، وجمعت له الأشياء من جميع أنحاء أوروبا لتزيّنه. والآن، وفي غربة الشيخوخة، تحتاج إلى القليل من الدفء الإنساني والتقدير الصادق ـ لكن ما من أحد منحها ذلك. وحين وجدته، مثلما يجد المرء ينبوعاً في الصحراء،

لم تستطع التعبير عن اعترافها بالجميل إلاّ بإهداء سيارة الباكارد للذي مدحها.

وهكذا فإن قانون: «اجعل الشخص الآخر يشعر بأهميته دائماً» قانون مهم في السلوك الإنساني، وإذا أطعنا هذا القانون، لن نقع في المشاكل أبداً. وفي الحقيقة، إذا طبقنا هذا القانون، فإنه سيجلب لنا عدداً لا يُحصى من الأصدقاء وسعادة دائمة. ولكن حالما نخرج عنه، فإننا سنقع في مشاكل لا نهاية لها. يقول الدكتور جون ديوي إن الرغبة في الأهمية هي أعمق حافز في الطبيعة الإنسانية. ويقول البروفسور وليم جايمس: إن أعمق مبدأ في الطبيعة البشرية هو التماس الثناء». ومثلما أشرت سابقاً، إنه الحافز الذي يميّزنا عن الحيوانات. إنه الحافز المسؤول عن الحضارة نفسها.

وبالطبع فإن المطلوب هو أن تمنح مديحك للعمل الصالح، أو الشيء الذي يستحقه، من دون أن تطلب ثمناً لذلك، فالمديح الذي لا ينبع من القلب لن يدخل القلب، وما لا يتعدى اللسان لن يتجاوز الآذان..

فإذا كنا أنانيين لا نستطيع إشاعة قليل من السعادة، عبر منح الثناء الصادق من دون أن نتوقع أي شيء من الشخص الآخر، فإننا سوف نفشل في ذلك..

فالثمن الطبيعي الذي يعطيه اللّه لك في مقابل منحك للثناء الجميل للآخرين هو الشعور بسعادة العطاء، وهي سعادة لا تقدّر بثمن وهو شعور يبقى يتوهج في نفوسنا، ويلمعها، ويبقى في ذاكرتك تعود إليه بين فترة وأخرى لتحصل على لذة روحية رائعة حقاً.

بالإضافة إلى أنك تكسب محبة الطرف الآخر، وهي الأخرى لا تقدّر بثمن.

هذا هو أثر «الكلمة الطيبة» التي يقول عنها ربنا: **﴿مثل كلمة طيبة كشجرة طيبة أصلها ثابت وفرعها في السماء تؤتى أكلها كل حين بإذن ربها﴾**[1].

---

(1) سورة إبراهيم: 25.

يذكر ديل كارينجي تحت عنوان: «كيف تجعل الناس يحبونك بسرعة» قصته الشخصية مع الكلمة الطيبة فيقول:

«وقفت أنتظر في الصف لأسجل رسالة في مكتب البريد في الشارع الثالث والثلاثين في نيويورك. لاحظت أن الموظف سئم من عمله ـ يزن الغلافات، يسلم الطوابع ويعيد المال الباقي، يصدر الإيصالات ـ أي العمل الرتيب، سنة بعد سنة. فقلت في نفسي: سأحاول أن أجعل هذا الفتى يحبني. ومن الواضح، إذا أردته أن يحبني، يجب أن أقول له شيئاً لطيفاً، ليس عني، بل عنه هو. فتساءلت: «ما هو الشيء الذي يمكنني امتداحه بصدق من أجله؟» هذا سؤال تصعب الإجابة عنه، خاصة بالنسبة للغرباء. لكن في هذه الحالة، حدث أن كان الأمر سهلاً. إذ وجدت شيئاً أعجبني في الحال.

وهكذا، بينما كان يزن رسالتي، قلت بحماس: «كم أتمنى لولدي شعراً مثل شعرك»،.

تطلع إليّ بدهشة ووجهه يشرق بالابتسامة وقال: «حسناً، لم يعد رائعاً كالسابق». قالها بتواضع. فأكدت له أنه برغم فقدانه بعض رونقه، إلاّ أنه ما زال رائعاً. وسرعان ما فرح من كلامي. وقد جرت محادثة صغيرة بيننا، وآخر ما قاله لي: «كثير من الناس يُعجبون بشعري».

ثم يضيف كارينجي: كنت أريد شيئاً من هذا الفتى. أردت شيئاً لا يُقدّر بثمن، وقد حصلت عليه. حصلت على الشعور بأنني فعلت شيئاً من أجله من دون أن يستطيع هو القيام بشيء في المقابل. وهذا شعور يبقى يتوهج ويلمع في ذاكرتك حتى بعدْ مرور الحادثة.

*

هذا عن المدح بصدق، أمّا عن الانتقاد بلباقة، فإن أول ما يجب التركيز عليه هو تحديد الهدف من توجيه النقد. . فإذا كان الهدف هو الإصلاح فلا بدّ من أن نطلبه عن طريق أفضل الوسائل، وأقربها إليه، بحيث نكون قد قمنا بعملية «تقويم» للطرف الآخر، وليس بعملية «تحطيم». والفرق بين

العمليتين: أن التقويم لا يتناول شخصية المقوَّم، بل موقفه، وعمله، بينما التحطيم يتناول الشخص لا العمل..

إننا نجد في القرآن الكريم نقداً لاذعاً للأعمال الباطلة، والمواقف الدنيئة وقليلاً ما نجد ذكراً لأسماء الأشخاص..

فالظلم، والكفر، والباطل، وإزهاق الأرواح، والزنا، وأكل مال اليتيم، والتجاوز لحقوق الناس، وأكل أموالهم بالباطل، والتعدي على الحرمات، وما شابه ذلك هي موارد النقد، والإدانة. أمّا الأشخاص بصفتهم الشخصية، كأفراد ذوي أسماء محددة، فلا ذكر لهم.. ومن هنا فإن «الصفة» هي محل النقد، لا الموصوف، فإذا ما غيّر الموصوف موقفه، وتخلص من الصفة، فإن اللّه سوف يقبل التوبة من عباده: **﴿من تاب وآمن وعمل عملاً صالحاً فأولئك يبدل اللّه سيئاتهم حسنات وكان اللّه غفوراً رحيماً﴾**[1].

أمّا الانتقاد الذي يأخذ شكل اللوم والعتاب، والذي يجرح كبرياء الإنسان، ويؤذي شعوره، ويثير استياءه ويضع الشخص موضع الاتهام، فإنه يدفعه إلى العناد، والإصرار على موقفه.. ولن نصل به إلى «الإصلاح» الذي هو هدفنا من النقد..

يقول الإمام علي (ع): «من حاسب الإخوان على كل ذنب قلّ أصدقاؤه»[2].

هل سمعت عن أبراهام لنكولن، الرئيس الأمريكي الذي يُعرف بمحرر العبيد، والذي ظل علامة فارقة في تاريخ الولايات المتحدة منذ عام 1865، وهو العام الذي مات فيه مقتولاً؟ هل تدري ما هو سر نجاح الرجل في التعامل مع الناس؟ فهل كان يلجأ إلى الانتقاد؟

أجل. فعندما كان شاباً في «وادي بيجون كريك» في إنديانا، لم ينتقد فحسب، بل كتب رسائل وأشعاراً تسخر من الناس، وكان يضع تلك الرسائل

---

(1) سورة الفرقان: 70.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم.

على طرق البلدة الرئيسية حيث يسهل العثور عليها. وقد أثارت إحدى هذه الرسائل استياءً بقي طوال الحياة.

وحتى بعدما أصبح محامياً في سبرينغ فيلد بولاية إيللينوا، كان يهاجم مناوئيه علناً في رسائل تنشر في الصحف.

في خريف سنة 1842، انتقد سياسياً إيرلندياً اسمه جايمس شيلدز. وهاجمه عبر رسالة غير موقعة في صحيفة سبرينغ فيلد. ضجت المدينة بالضحك. إلاّ أن الرجل اكتشف كاتب الرسالة، فقفز على حصانه ومضى يبحث عن لنكولن، حيث تحداه للمبارزة. لم يكن لنكولن يريد القتال، لكنه استدرج إليه، ولن يستطيع التملص حفاظاً على شرفه، وحين تمّ اختيار السلاح، اختار السيوف العريضة، لأن يديه طويلتان، وتلقى دروساً في المبارزة من خريج الوست بوينت وفي اليوم المحدد، التقى هو وشيلدز على شاطئ الميسيسيبي وتهيآ للقتال حتى الموت. لكن مرافقيهما أوقفوهما في اللحظة الأخيرة.

كانت هذه أفظع حادثة في حياة لنكولن. وقد علمته درساً قيّماً في فن التعامل مع الناس. فلم يعد يكتب رسائل مهينة أو يسخر من أحد. ومنذ ذلك الحين، لم ينتقد أحداً مهما كان السبب.

ومن وقت لآخر، خلال الحرب الأهلية، كان لنكولن يعين قائداً لجيش بوتوماك، وكل واحد بدوره ـ ماكليلان، بوب، برنسايد، هوكر وميدي ـ كان يخطئ أخطاءً جسيمة، الأمر الذي دفع بـ «لنكولن» إلى اليأس. فأخذت نصف البلاد تنتقد أولئك القواد، لكن لنكولن بقي هادئاً. وإحدى كلماته التي أصبحت شائعة هي قوله: «لا تدن لئلا تُدان».

وحين تحدثت السيدة لنكولن وغيرها بفظاظة عن سكان الجنوب، أجاب لنكولن: «لا تنتقدوهم، فهم ما يمكن أن نكونه تماماً إذا عشنا في ظروف مماثلة».

ومع ذلك، لو كان لدى أي رجل فرصة للانتقاد لانتقده، لكن لنكولن نفسه لم يفعل. لنأخذ مثالاً عن ذلك:

وقعت معركة غيتسبورغ خلال الأيام الثلاثة الأولى من شهر تموز سنة 1863. وخلال ليل الرابع منه، بدأ الجنرال «لي» بالانسحاب نحو الجنوب، فيما كانت السحب تنذر بالمطر. وحين وصل لي إلى البوتوماك بجيشه المنهزم، صادف نهراً ضخماً أمامه يصعب عبوره، وكان جيش الاتحاد الظافر من ورائه. فوقع في الفخ ولم يستطع الفرار. رأى لنكولن في ذلك فرصة ذهبية ـ فرصة القبض على جيش لي وإنهاء الحرب بسرعة ـ وهكذا، ومن خلال موجة الأمل الكبير، أمر لنكولن قائد جيش الاتحاد واسمه ميدي بعدم دعوة مجلس الحرب، بل مهاجمة لي في الحال. أرسل لنكولن بأوامره، ثم أرسل مبعوثاً خاصاً إلى ميدي يطلب منه القيام بعمل فوري.

وما الذي فعله الجنرال ميدي؟ فعل عكس ما أُمر به. دعا مجلس الحرب للانعقاد منتهكاً بذلك أوامر لنكولن، وكان متردداً ومماطلاً، وأرسل شتى أنواع الاعتذار، رافضاً مهاجمة لي. وأخيراً، انخفض منسوب المياه، واستطاع لي الفرار إلى البوتوماك مع قواته.

ثار غضب لنكولن، وقال صائحاً لابنه روبرت: «ماذا يعني ذلك؟ يا للّه! ماذا يعني ذلك. كدنا نوقع بهم بلحظة، لكن لم تستطع أوامري أن تحرك الجيش. ففي مثل هذه الظروف، يستطيع أي قائد أن يهزم لي. ولو كنت هناك، لجلدته بنفسي».

أثناء شعوره بالخيبة المريرة، جلس لنكولن وكتب هذه الرسالة إلى ميدي ـ تذكر أنه في تلك الفترة، كان متحفظاً ومتعقلاً جداً ـ وتعتبر رسالته التي كتبها عام 1863 قاسية وموبخة.

«قائدي العزيز. .

«لا أعتقد أنك تقدّر سوء الحظ الذي حلّ بنا بسبب فرار لي. لقد كنا على وشك الإيقاع به، مما كان سيضيف إلى انتصاراتنا السابقة وينهي الحرب. أما الآن، فإن الحرب ستطول إلى أجل غير مسمى. فإذا لم تتمكن من مهاجمة لي يوم الاثنين الماضي، كيف ستتمكن من مهاجمته جنوب

النهر، حين لن تستطيع اصطحاب أقل من ثلثي القوة التي كنت تصطحبها؟ فمن غير المعقول أن تتوقع الفوز، إذ إن فرصتك الذهبية قد ولّت، وأنا حزين للغاية لذلك».

ماذا تظن فعل ميدي حين قرأ الرسالة؟

في احقيقة انه لم يطلع ميدي على الرسالة، لأن لنكولن لم يرسلها، بل وُجدت بين أوراق لنكولن بعد وفاته.

في اعتقادي ـ وذلك مجرد تخمين ـ أنه بعد كتابة الرسالة، نظر لنكولن عبر النافذة وقال في نفسه: «تمهل لحظة، ربما يجب ألا أكون متسرعاً. فمن السهل أن أجلس هادئاً في البيت الأبيض وآمر ميدي بالهجوم، لكن لو كنت في غيتسبورغ، ورأيت الدماء التي رآها ميدي تراق خلال الأسبوع الماضي، وخرق أُذني أنين الجرحى والقتلى، ربما لم أتحمس للهجوم. ولو كنت في مزاج ميدي، لربما فعلت مثلما فعل. وعلى أي حال، يوجد ماء تحت الجسر الآن. فإن بعثت بالرسالة، أريح مشاعري لكنني سأدفع ميدي إلى محاولة تبرير نفسه، كما سأجعله ينتقدني، وأثير مشاعره العدائية فيتجاوز مركزه كقائد وربما أدفعه إلى تقديم استقالته».

وهكذا، ومثلما قلت سابقاً، وضع لنكولن الرسالة جانباً لأنه تعلم من خلال التجربة المريرة أن الانتقاد الحاد والتوبيخ ينتهيان بأمور تافهة.

يقول الإمام علي (ع): «احتمل أخاك على ما فيه، ولا تكثر العتاب فإنه يورث الضغينة»[1] ذلك أن «الإفراط في الملامة يشب نار اللجاجة»[2] بالإضافة إلى أن «رب ملوم ولا ذنب له»[3].

فإذا ما واجهت موقفاً لا ترضاه، فلا تسرع إلى العتاب والملامة وتذكّر الحديث الشريف الذي يقول:

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 336.
(2) المصدر نفسه، 2/ 43.
(3) المصدر نفسه، 4/ 73.

«الانتقاد عداوة»[1].

وبكلمة حاول أن تتحاشى الانتقاد الهدّام وابذل جهدك كي لا توبخ أحداً إثر العمل مباشرة. تريّث حتى تراه يتأهب لتكرار عمله واحفزه إلى إتيان عمل أكثر فاعلية. إنك بهذه الطريقة تمنحه فرصة ليعمل على نحو صحيح بدل أن يكتفي بالتحسّر على خطئه.

غير أن تطبيق هذه النصيحة عملياً يبدو عسيراً. يقول أحد الأدباء: «دهشت وسررت في آن واحد عندما نزل ابني المراهق لتناول فطوره وهو يرتدي ثياباً أنيقة على غير عادته، وكان يذهب لمناسبة مهرجان خطابي في المدرسة كان يشارك فيه. ولكن ما إن اجتاز عتبة الباب حتى استوقفته وأبديت ملاحظة حول شعره الطويل، ففاتتني فرصة إطراء مظهره الأنيق.

*

كان ذلك في قائمة «افعل».

أما في قائمة «لا تفعل» فهناك الأمور التالية:

أولاً ـ لا تجادل.

حتى تكسب الأصدقاء: اخسر المراء والجدال.

فـ «المراء بذر الشرّ»[2] لأن «سبب الشحناء كثرة المراء»[3] ولذلك فـ «لا محبة مع كثرة المراء»[4] و «من ضن بعرضه فليدع المراء»[5].

يقول أحد الكُتّاب: «إن بعض الناس يجد لذة عظيمة في الجدال وفي الاندفاع فيه، حيث يقوم بالمبالغة وتصيد الشبهات التي تدعم رأيه فيكون حب الانتصار أهم بكثير من الوصول إلى الحق مما يؤدي إلى الانحراف في الأفكار بعيداً عن الصواب.

---

(1) البحار، ج78، ص 229.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 106.
(3) المصدر نفسه، 4/ 122.
(4) المصدر نفسه، 6/ 362.
(5) المصدر نفسه.

إن الإنسان المحق في رأيه عندما يندفع في الجدال يجعل الآخرين يتمسكون بآرائهم ولو كانوا على خطأ، حيث إن طبيعة البشر تحب أن تعارض كل شخص يصرّ على أنه على حق، فإذا كان أسلوبك في عرض الأمور بشكل يوحي للآخرين كأنك تحاول أن تثبت أنك مخطئ فإن الشخص الآخر الذي تحاول أن تقنعه سوف يقدم أدلة قوية تدعم قضيتك ليثبت لنفسه وللعالم أن موقفك صائب. وحاول دائماً تجنب الجدال، فهو أفضل سبيل لتكسبه، واجتهد أن تسمع وجهة نظر الآخرين فقد يكونوا على حق وينظرون إلى الأمور من طرف آخر غير الطرف الذي تنظر منه، فالذي يرتدي نظارات ملونة يرى الدنيا من حوله ملونة والذي ينظر من خلال نظارة بيضاء يرى الدنيا بلون أبيض.

لقد اتبع سقراط أسلوباً فريداً لكسب الناس إلى صفه، فعندما كان يناقش أحدهم لم يكن يجادله أبداً وإنما كان يصل إلى فكرته من دون أن يشعر غريمه بفشله أو بضعف فكرته، فقد كان سُقراط إذا استمع إلى خطيب شهير أو سياسي كبير، يسأله عما إذا كان يعرف حقاً معنى ما يقول. وقد يكون هذا الخطيب قد بدأ مثلاً إلقاء خطاب عن الشجاعة وعظمة الاستشهاد وعندئذ يتقدم سقراط منه ويقول له:

«معذرة لتطفلي... ولكني إنما أسأل فقط ماذا تعني الشجاعة؟».

ويجيب الخطيب في ترفع:

«الشجاعة هي الثبات في موقفك عند الخطر».

فيعود سقراط يسأله:

«ولكن هب أن براعة التدبير تقتضي منك التراجع؟».

يقول الخطيب:

«حسناً... إنك في تلك الحالة غير مضطر إلى الثبات في موقفك».

فيقول سقراط:

«ليست الشجاعة إذن هي الثبات في المواقف أو التراجع عنها.

فما هي الشجاعة في رأيك إذاً؟».

ويقطب الخطيب جبينه مفكراً ثم يقول:

«لقد حيرتني.. أخشى أن أقول إنني لا أعرف على وجه التحديد».

وهنا يقول سُقراط:

«وأنا كذلك... ولكني أتساءل: أهي شيء يختلف عن استخدام العقل؟».

أوَليست الشجاعة هي القيام بالشيء المعقول بغض النظر عن الحظ؟ عندئذ يقول أحد المستمعين: هذا يبدو قريباً من معنى الشجاعة.

فيلتفت سُقراط إلى المتكلم ويقول:

«هل توافق إذاً على سبيل التجربة بطبيعة الحال ـ لصعوبة السؤال ـ على أن الشجاعة هي حسن التدبير بوجه عام؟.. وأن الشجاعة هي حضور الذهن، أما الوضع العكسي في تلك الحالة، فهو سرعة الانفعال وأن يصبح من الشدة بحيث يحجب العقل والتفكير»؟.

هكذا كان يناقش سُقراط الآخرين من غير جدال.

وأنت إذا كنت جالساً بين مجموعة من الأصدقاء والمعارف ورأيت أن بعض الآراء المطروحة تختلف مع وجهة نظرك فلا تبالغ في معارضتها والتشبث برأيك وعبّر عن رأيك بصوت هادئ لا أثر فيه للانفعالات أو التعصب والإصرار على وجهة نظرك، وإذا اختلف معك شخص فاحترم رأيه واستوعبه تماماً لكي تستفيد من معلوماته وخبراته.

لقد جاء في الحديث الشريف: «المراء يفسد الصداقة القديمة، ويحلل العقد الوثيقة وأقل ما فيه أن تكون فيه المغالبة، والمغالبة أسُ أسباب القطيعة»[1].

*

---

(1) البحار، ج78، ص 369.

وأمّا عن الإشارة إلى الأخطاء بطريقة غير مباشرة، فتلك هي طريقة الأنبياء والرُسل والصالحين من عباد اللّه. وهذا ما تعلموه من ربهم.

يقول تعالى، وهو يشير إلى ما فعله أحد الصحابة، حينما كان جالساً مع أحد الأغنياء، فجاءه رجل فقير أعمى، فعبس الصحابي في وجه الفقير، وكشح بوجهه عنه، فأنزل اللّه على نبيه قوله:

﴿عبس، وتولى، أن جاءه الأعمى، وما يدريك لعله يزكى، أو يذكّر فتنفعه الذكرى، أما من استغنى، فأنت له تصدّى، وما عليك ألاّ يزكّى، وأما من جاءك يسعى، وهو يخشى، فأنت عنه تلهى﴾[1].

من دون أن يوجّه الخطاب إلى الصحابي، بل وكأنه موجه إلى رسول اللّه (ص) حتى إن بعض المفسرين ظنوا أن ذلك إنما هو من فعل رسول اللّه، وحاشاه من ذلك، إنما هو إشارة إلى الخطأ بطريقة غير مباشرة..

ولقد روي أن رسول اللّه (ص) كان ـ هو الآخر ـ إذا رأى منكراً من أحد، يصعد المنبر، فيقول: «ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا».

إن الانتقاد والعتاب وتوجيه الاتهام، هي من أفعال السفهاء فكل أحمق يستطيع أن يفعل ذلك. أمّا ضبط النفس عن ذلك، ومحاولة تجنّبه فهو من فعل العقلاء وحدهم..

يقول ديل كارينجي: حين كنت شاباً، كنت أحاول أن أؤثر بالآخرين. فكتبت رسالة سخيفة إلى ريتشارد هاردينغ دايفيس، المؤلف الذي توهج في آفاق الأدب في أميركا، كنت أجهز مقالة عن المؤلفين فطلبت من دايفيس أن يخبرني عن طريقته في العمل. وكنت قد تلقيت قبل أسابيع، رسالة تنتهي بهذه الكلمات: «أُمليت لكن لم تُقرأ». تأثرت بذلك، وشعرت أن الكاتب لا بدّ من أن يكون عظيماً شديد الانهماك في عمله. لم أكن منشغلاً قط،

---

(1) سورة عبس: 1 ـ 10.

لكنني كنت أتوق إلى التأثير بريتشارد هاردينغ دايفيس، فأنهيت رسالتي بجملة: «أمليت لكن لم تُقرأ».

فلم يهتم الرجل حتى بالردّ على رسالتي. بل أعادها إليّ وقد كتب في نهايتها: «لم يتعدَ سلوكك السيئ إلاّ سلوكك السيئ».

هذا صحيح، فقد أخطأت وربما أستحق هذا التوبيخ. لكنني كوني إنساناً، شعرت بالاستياء الشديد حتى أنني حين سمعت بنبأ وفاته بعد عشر سنوات، كانت الفكرة الوحيدة الباقية في ذهني - والتي أخجل من الاعتراف بها - الأذى الذي سببه لي».

فإن أردنا أن نثير استياء يبقى عبر العصور ويدوم حتى الممات، ما عليك إلاّ اللجوء إلى الانتقاد اللاذع - مهما تكن ثقتنا أن هذا الانتقاد صحيح.

لنتذكر خلال تعاملنا مع الآخرين، أننا لا نتعامل مع مخلوقات منطقية. بل نتعامل مع مخلوقات عاطفية، تلتهب إجحافاً ويثيرها الغرور والخيلاء.

والانتقاد شرارة خطيرة - شرارة من شأنها التسبب بانفجار الغرور - انفجار يسرّع الموت أحياناً.

أصبح بنجامين فرانكلين في شبابه من ألمع الديبلوماسيين، حتى عُين سفير أميركا في فرنسا. فما هو سر نجاحه؟

يقول فرانكلين: «لا أتحدث عن مساوئ الآخرين، بل عن المزايا الحسنة التي أعرفها عنهم».

إن أي أحمق يستطيع أن ينتقد ويتذمر - ومعظم الحمقى يفعلون ذلك. لكن على المرء أن يسيطر على نفسه وأن يكون متفهماً ومسامحاً.

قال كارليل: «إن الرجل العظيم يظهر عظمته من خلال الطريقة التي بها يعامل السفهاء».

فبدلاً من انتقاد الآخرين، لنحاول أن نفهم. ولنحاول التفكير لماذا هم يفعلون ذلك؟. إن هذا يجدي أكثر من الانتقاد، كما أنّه يولد المحبة والاحتمال والعاطفة. «لكي تعرف الجميع، عليك أن تسامح الجميع».

ومثلما قال الدكتور جونسون: «إن اللّه سبحانه لا يحاسب الإنسان قبل أن يترك له مجالاً للتوبة».

فلِمَ نحاكمه أنا وأنت؟.

يقول أحد الكُتّاب: «إن أحد أصحاب مصانع الفولاذ رأى بعد ظهر أحد الأيام، مجموعة من العمال وهم يدخنون وفوق رؤوسهم عُلقت إشارة تقول: «ممنوع التدخين» فبدل أن ينهرهم على ذلك ويقول لهم: ألا تعرفون القراءة؟. فإنه سار نحوهم وقدّم سيجارة لكل واحد منهم قائلاً: «سأكون في غاية الامتنان لو دخّنتم هذه السيجارة في الخارج» عندئذ أدرك العمال أنه علم بمخالفتهم للقانون، وقدّروا له حسن معاملته، ولم يكرروا ذلك مرة أخرى».

إنك كثيراً ما تضطر إلى تصحيح مواقف الأفراد، أو محاولة تعديل أفعالهم، وإذا كنت لبقاً فإنك قادر على أن تفعل ذلك بطريقة غير مباشرة من دون أن تثير استياءهم. فأفضل الطرق هو أن تشير إلى الأخطاء بطريقة غير مباشرة..

لنفترض أن أحدهم قدّم لك مقالاً يستشيرك فيه وكان ينوي إرساله إلى مجلة معينة، ووجدت أن المقال لا يصلح للنشر في تلك المجلة، فبدل أن تقول له ذلك مباشرة يمكن أن تقترح بديلاً عن ذلك كأن تقول: «هذا مقال رائع يصلح كخطاب في تجمع طلابي، ويمكن كتابة الأفكار نفسها بطريقة أخرى للمجلة المذكورة»..

ثانياً ـ لا تخاصم.

إذا اختلفت مع صديقك فلا تخاصمه.. بل حاول أن تحل الخلاف بالتي هي أحسن، لأن الخصومة تؤدي إلى القطيعة، و «لا يستطيع أن يتقي اللّه من خاصم»[1] كما أن «المخاصمة تبدي سفه الرجل ولا تزيد في حقه»[2].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 396.

(2) المصدر نفسه، 1/ 400.

ثالثاً ـ لا تقاطع.

مهما كنت عاتباً على أصدقائك فلا تبدأ القطيعة معهم. فالمقاطعة تبدأ صغيرة ولكنها تكبر بمرور الزمن، فلربما كنت لا تنوي مقاطعة نهائية ولكن غالباً ما تنتهي المقاطعة التي يبدأها طرف من الأطراف بنية مقاطعة مؤقتة، إلى مقاطعة أبدية..

فعلى الأقل لا تكن أنت المبادر إلى القطيعة..

يقول الإمام علي (ع): «لا تقاطع صديقاً وإن كفر»[1].

ويقول: «ما أقبح القطيعة بعد الصلة، والجفاء بعد الاخاء، والعداوة بعد المودة»[2].

ولو افترضنا أنك ـ لسبب من الأسباب ـ قررت المقاطعة، فحاول أن لا تجعلها أبدية، وذلك بأن تترك دائماً طريقاً للرجعة.

يقول الإمام علي (ع): «إن أردت قطيعة أخيك فاستبق له من نفسك بقية يرجع إليها إن بدا له ذلك يوماً»[3].

ثم لا بدّ من أن تبيّن لصاحبك السبب الذي من أجله تقاطعه.

يقول الإمام علي (ع): «لا تصدم أخاك على ارتياب، ولا تقطعه دون استعتاب»[4].

ولو قاطعته، فلا تحاول أن تزيد الهوة بينك وبينه، أو تحاول الوقيعة به..

يقول الحديث الشريف: «لا تتبع أخاك بعد القطيعة وقيعة فيه، فيسد طريق الرجوع إليك، فلعل التجارب تردّه عليك»[5].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.
(2) البحار، ج77، ص 210.
(3) البحار، ج74، ص 168.
(4) البحار، ج77، ص 209.
(5) البحار، ج74، ص 166.

وأخيراً، فإن القطيعة إذا وقعت، فلا تمتنع من الصلح إذا حانت فرصة لذلك فإن «الصلح خير» كما يقول القرآن الكريم.. فحاول أن تكون أنت المبادر إلى ذلك، ولو أنه هو الذي بادر، فلا ترده..

يقول الحديث الشريف: «ملعون، ملعون رجلٌ يبدأه أخوه بالصلح فلم يصالحه»[1].

رابعاً ـ لا تسمع بحق الأصدقاء كلام الوشاة..

في المجتمع أفراد سيّئو النيّة لا يحبون اجتماع الأصدقاء، فيعمدون إلى التفريق بينهم.. ودأب هؤلاء هو الوقيعة بين الأحباب عبر الوشاية الكاذبة.. يقول الإمام علي (ع): «أيها الناس: من عرف من أخيه وثيقة دين، وسداد طريق فلا يسمعن فيه أقاويل الرجال، أمّا أنه قد يرمي الرامي، وتخطئ السهام، ويحيل الكلام، وباطل ذلك يبور، واللّه سميع وشهيد، أما أنه ليس بين الحق والباطل إلاّ أربع أصابع»[2].

ويقول حديث آخر: «من أطاع الواشي ضيّع الصديق»[3].

خامساً ـ لا تحسده..

قد يحرز أحد الأصدقاء نجاحاً في مجال ما، فيثير إبليس في أصدقائه الغيرة والحسد عليه، بينما هنالك بدلاً عنه الغبطة، والتعاون لكي ينال الأصدقاء ما ناله رفيقهم.

يقول الإمام علي (ع): «حسد الصديق من سقم المودة»[4].

سادساً ـ لا تسئ الظن به..

يبدأ سوء الظن من أمور عادية جداً، فمثلاً يحاول الصديق، إخفاء أمر ما عن رفاقه، أو يدعو مجموعة من الأفراد إلى بيته وينسى أحدهم، أو يسمع

---

(1) البحار، ج74، ص 236.
(2) نهج البلاغة، الخطبة رقم 141.
(3) نهج البلاغة، الباب الثالث، 239.
(4) نهج البلاغة، الباب الثالث، 218.

كلمة من الشارع قِيلت بشكل ونقلت بشكل آخر. . . أو أي شيء من هذا القبيل، ثم يكبر الأمر في ذهن الرفاق، ويتدخل الشيطان، فإذا بسوء الظن يحاصر الرّجل وتبدأ الصداقة بالتفتت. .

إن الظن السيئ بعضه إثم، فلا بدّ من التعامي عنه. وبعضه طبيعي فلا بدّ من تجاوزه. .

يقول الحديث الشريف: «لا يغلبن عليك سوء الظن، فإنه لا يدع بينك وبين صديق صفحاً»[1].

سابعاً ـ لا تعاند. .

اللّجاج بداية كل الخلافات، وأساس كل الحروب، وسبب كل الأثام. فكم من معارك أريقت فيها الدماء، وأهدرت فيها الأموال، وكان سببها لجاج رئيس أو عناد مسؤول؟

وكم من صداقات انهارت بسبب العناد من هذا الطرف أو ذاك؟

حقاً إن «اللجاج شؤم»[2] وهو «بذر الشر»[3] لأنه «مثار الحروب»[4] فـ «راكب اللجاج متعرض للبلاء»[5] ذلك لأنه «قد تورث اللجاجة ما ليس للمرء إليه حاجة»[6].

إن الخبراء في العلاقات الإنسانية ينصحون من يرغب في كسب الأصدقاء أن يهرب من اللجاج، بمقدار ما يهرب من الحيّات والعقارب السامة. .

ثامناً ـ لا تصادق عدو صديقك.

حينما تصادق فلا بدّ من أن تصادق بصدق، وهذا يتطلب أن تكون مع

(1) البحار، ج77، ص 207.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 31.
(3) المصدر نفسه، 1/ 98.
(4) المصدر نفسه، 1/ 110.
(5) المصدر نفسه، 4/ 85.
(6) المصدر نفسه، 4/ 478.

صديقك إلى نهاية الخط. . فلا يمكن أن تكون صديقاً لشخص ـ وفي الوقت نفسه ـ صديقاً لعدوّه. لأن هذا الأخير ليس إلاّ عدوك. .

وكما يقول الإمام علي (ع) فإن «أصدقاءك ثلاثة وأعداءك ثلاثة».

«فأصدقاؤك: صديقك، وصديق صديقك، وعدوّ عدوّك».

«وأعداؤك: عدوّك، وعدوّ صديقك، وصديق عدوّك»[1].

ويقول: «لا تتخذ عدوّ صديقك صديقاً فتعادي صديقك»[2].

تاسعاً ـ لا تجافِ.

إن أهم ما ينشده الصديق عند صديقه هو الوفاء. وإنّ أكثر ما يكرهه هو الجفاء. . فالوفاء يشدّ الصدقات، والجفاء يهدمها. .

يقول الإمام علي (ع): «إياك والجفاء فإنه يفسد الإخاء، ويمقت إلى الله وإلى الناس»[3].

ويقول: «لا تطلبن الإخاء عند أهل الجفاء، واطلبه عند أهل الحفاظ والوفاء»[4].

عاشراً ـ لا تردّ لأصدقائك عذراً. .

حينما يأتيك صديقك معتذراً فهو يريق لديك ماء وجهه، فاحترم موقفه هذا، ولا ترد أعذاره مهما كانت غير مقنعة.

يقول الإمام علي (ع): «اقبل عذر أخيك، وإن لم يكن له عذر فالتمس له عذراً»[5].

ويقول: «إقبل من متنصل عذراً صادقاً كان أو كاذباً، فتنالك

---

(1) نهج البلاغة، الباب الثالث، 295.
(2) البحار، ج77، ص 209.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم.
(4) المصدر نفسه.
(5) البحار، ج74، ص 164.

الشفاعة»[1]، فـ«أعقل الناس أعذرهم للناس»[2].

إن الناس بشر يصدر عنهم الزلل والخطأ سواء عن عمد أو غير عمد، ومن يريد أن يكسب الناس فلا بد من أن يقبل أعذارهم.

فـ «اقبل أعذار الناس تستمتع بإخائهم، والقهم بالبُشر تمت أضغانهم»[3].

ولا بدّ من أن تكون تلك سياستك المفضلة في كل الحالات، فحتى «إن شتمك رجل عن يمينك، ثم تحوّل إلى يسارك واعتذر إليك فاقبل عذره»[4].

فـ «شرُّ الناس من لا يقبل العذر ولا يقيل الذنب»[5] فـ «ما أقبح العقوبة مع الاعتذار»[6].

بينما «قبول عذر المجرم من مواجب الكرم ومحاسن الشيم»[7].

حادي عشر ـ إحفظ الأسماء والعناوين.

إن الأسماء ـ كما يقول الحديث الشريف ـ تنزل من السماء.. وهي تلتصق بشخصية الإنسان وتصبح جزءاً من كيانه، ولأن أي شخص يحب نفسه فهو إذن يحب اسمه أيضاً..

إننا نجد في القرآن المجيد أن ربنا عزَّ وجلَّ حينما يخاطب نبيه الكريم، يذكر في بعض الأحيان اسمه، وفي أحيان أخرى صفته فيقول تعالى: **﴿يا أيها النبي﴾** أو **﴿يا أيها الرسول﴾** أو يقول: **﴿طه ما أنزلنا عليك القرآن لتشقى﴾** أو أنه تعالى يذكر نبيّه بالاسم في مجال التحدث عنه فيقول **﴿محمد رسول الله﴾**.

---

(1) الوسائل، ج8، ص 553.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 396.
(3) المصدر نفسه، 2/ 215.
(4) تحف العقول، ص 204.
(5) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 165.
(6) المصدر نفسه، 6/ 68.
(7) المصدر نفسه، 4/ 517.

وكذلك فحينما يتحدث رسول اللّه مع بعض الصحابة، فهو يذكر أسماءهم، بل وفي كثير من وصاياه نجد تكرار الكلمة قبل كل جملة فيقول (ص) مثلاً: «يا علي. . .» أو «يا أبا ذر» أو ما شابه ذلك.

من هنا فإن من الجيد أن تحفظ أسماء الناس الذين تتعامل ـ بشكل أو بآخر ـ معهم، فهم يشعرون بالغبطة والزهو عندما تكون أسماؤهم معروفة من قبل الآخرين، وخاصة عندما يناديهم بأسمائهم من هم أعلى منهم شأناً.

ولذلك فإن الأشخاص الذين تعرفهم وتلفظ أسماءهم بصوت مرتفع يشعرون على الفور بالاعتبار الذي تكنّه لهم. إنهم يحسّون بالإطراء، ويكونون على أتمّ استعداد للإصغاء إليك بانتباه. إن تغذية ذاكرة الأسماء لهي طريقة عملية لإنشاء علاقات صداقة ممتازة.

أنظر حواليك، إلى يافطات المشارب والمطاعم، والحوانيت المتنوعة، كيف تُبرز بفخر واعتزاز أسماء أصحابها. إن الإنسان صُنع هكذا. إنه يحبّ سماع اسمه يتردد علناً، وهو أسلوب للظهور في عيون الآخرين كأنه معروف ومقدَّر.

إذاً كن مثل كثير من عظماء التاريخ ممن يحفظ الأسماء وينادي أصحابها بها.

يقول الحديث الشريف: «إذا آخى أحدكم رجلاً فليسأله عن اسمه، واسم أبيه، وقبيلته ومنزله، فإنه من واجب الحق، وصافي الاخاء، وإلاّ (إن لم تسأله عن ذلك) فهي مودة حمقاء»[1].

وفي حديث آخر: «من الجفاء أن يصحب الرجلُ، الرجلَ فلا يسأله عن اسمه وكنيته»[2].

ولا يكفي أن تعرف اسمه بل من الجيد أن تعرف عنوانه أيضاً.

---

(1) البحار، ج 74، ص 166.
(2) المصدر نفسه، ص 171.

يقول المفضل: دخلت على أبي عبد اللّه (ع) فقال لي: من صحبك؟

فقلت: «رجل من إخواني».

فقال: «فما فعل؟».

فقلت: «منذ دخلت المدينة لم أعرف مكانه».

فقال لي: «أما علمت أن من صحب مؤمناً أربعين خطوة سأله اللّه عنه يوم القيامة؟»[1].

إذاً احفظ الأسماء، واحتفظ للاحتياط بالعناوين.. وحاول أن تذكر اسم الشخص كلما جرى الحديث بينك وبينه.. ولكن احذر أن تنادي من هم أعلى منك مرتبة أو مركزاً أو سناً بأسمائهم من دون الألقاب.. لأن ذلك غير لائق، ولا يرضيهم.

وهنا قد يتساءل البعض كيف نحفظ الأسماء؟

إن هنالك عدة طُرق لذلك.

فعندما يعرّفونك بالاسم إلى شخصٍ ما، أو عندما يذكر لك شخص ما اسمه، إصغ إليه بانتباه، كما لو كان الشخص المذكور يحمل إليك جائزة كبرى. تصوَّر الكسب الخيالي الذي يعود عليك واربطه بالشخص المقدَّم إليك. إن انتباهك يتركز على مقاطع هذا الاسم الذي تضيف إليه مخيلتك الجائزة الكبرى هكذا تتذكّره بسهولة، مثلما لُفظ دونما إمكانية لارتكاب أي خطأ.

على أي حال، قد يكون الاسم مغمغماً أو بالكاد مسموعاً. فتجد نفسك مرتبكاً في حفظه إذا أنت لم تفهمه. لا تتردد في الطلب إلى مخاطبك مباشرة أن يتفضّل بإعادته بصورة واضحة. إن طلبك هذا سيطربه، لأنه سيُدهش إذ يراك تكنّ له الاعتبار الكافي لكي تودّ معرفة اسمه. وسيذكره لك بصوت واضح ومرتفع، وببطء شديد لكي يتسنّى لك فهمه وكتابته سماعاً.

---

(1) البحار، ج76، ص 275.

ثم لا تدع الاسم دونما استعمال في ذاكرتك، لأنك سرعان ما ستنساه. وإنّما ضعه من فورك في الحديث. ردّده بين الحين والآخر. كأن تقول له: «أود معرفة رأيك في هذه المسألة أو تلك، يا فلان...»، وليس «أود معرفة رأيك في هذه المسألة أو تلك، يا سيّدي...».

في كل مرة تُغرى بقول: «يا سيّدي، أو يا أخي»، بطريقة جافة ومغفلة، اجتهد في التلفظ بالاسم بعد ذلك. إن التلفظ به ثلاث مرّات أو أربع قصداً يكفي، عموماً، لكي يُحفر في ذاكرتك.

في الوقت نفسه الذي تصغي فيه بانتباه إلى اسم ما، وتضعه قصداً غير مرة بالتتالي في حديثك، حاول أن تربط هذا الاسم بخاصة جسدية مميّزة في وجه صاحبه أو بخاصتين مميزتين. فمثلاً اربط بين الاسم والتعابير الاعتيادية؛ مثل شكل العينين، والفم، والأذنين، والذقن؛ وانغراز الأسنان... إلخ. اختر واحداً من الخطوط أو الملامح أو اثنين على أقصى حدّ، وفكّر فيهما في الوقت نفسه الذي ستتلفظ فيه بالاسم الذي ستنظر إليه وجهاً لوجه. ثم، حاول أن تتلفظ ذهنياً بالاسم من دون أن يكون صاحبه أمام ناظريك، واستعد الملامح المذكورة آنفاً.

قُم بهذا التمرين على التذكر النظري حتى تغدو الصور واضحة ودقيقة، دونما أي لبس ممكن، وحتى تتقرّب من الاسم.

يقول ديل كارينجي: «قررت ذات يوم أن أحفظ أعياد مواليد أصدقائي، فبدأت العمل وأنجزته في فترة قصيرة. فقد كنت أبدأ بسؤال صديقي عما إذا كان مولد الإنسان له علاقة بشخصيته ومركزه. ثم أسأله عن موعد ميلاده. فإن قال 24 تشرين الثاني، مثلاً، أكرر في نفسي: 24 تشرين الثاني، 24 تشرين الثاني». وحالما يلتفت، أكتب اسمه وتاريخ مولده، ومن ثم أسجله في دفتر خاص بالتواريخ. وفي مطلع كل سنة، أسجل تلك التواريخ في روزنامتي لأتذكرها تلقائياً. وحين يأتي اليوم المحدد، أرسل له رسالة أو برقية. وكم يترك ذلك من أثر في النفوس! فأنا الشخص الوحيد في العالم من يتذكر.

ثاني عشر ـ أخبر أصدقاءك بحبك.

الحب هو أهم الروابط بين الكائنات الحية. ومنه تنبع الرحمة والتعاطف بين بني البشر، والحب يزيد بالإعلان عنه، وينقص إذا تم كتمانه..

ولذلك فإن من الأفضل أن يخبر الصديق رفاقه بمدى حبه لهم، فذلك أبقى للألفة، وأنفع لاستمرار المحبة..

يقول الحديث الشريف: «إذا أحب أحدكم صاحبه، أو أخاه فليعلمه، فإنه أصلح لذات البين»[1].

وروي أنه مرّ رجل في المسجد، وكان كل من أبي جعفر (ع)، وأبي عبد الله حاضراً، فقال بعض الجلساء: والله إني لأحب هذا الرجل.

فقال له أبو جعفر (ع): «ألا فاعلمه، فإنه أبقى للمودة، وخير في الألفة»[2].

فـ «إذا أحببت رجلاً فاخبره»[3].

ثالث عشر ـ كن بشوشاً، وابتسم للناس.

بعض الأمور تبدو صغيرة، وربما يعتبرها البعض تافهة، ولكنّها ضرورية جداً في الحياة الاجتماعية، ومن ذلك البشاشة، هذه العادة الحسنة التي تزيّن العلاقات الإنسانية، وتضيف إلى أجوائها الحبور، والمرح.

لقد ورد في الحديث الشريف: «المؤمن هش بش».

وفي آخر: «الق أخاك بوجه منبسط»[4].

وورد في الأمثال: إبتسم تبتسم لك الدنيا، وابك تبكي وحدك.

إن البسمة تجعل العلاقات الجميلة أجمل، والعلاقات الفاترة أكثر حرارة، والموقف المكفهر منفتحاً، وتشيع المرح.

---

(1) كنز العمال، خ 24748.
(2) البحار، ج74، ص 181.
(3) البحار، ج74، ص 181.
(4) البحار، ج74، ص 171.

يقول أحد الكُتّاب: عيّنت إحدى الشركات العالمية موظفاً لها في مدينة سيدني بأستراليا فوصف وصوله إلى تلك المدينة بقوله:

«لما وصلت إلى سيدني لم أكن أعرف أحداً من أهلها، وفي الليلة التالية لوصولي كنت أتجول في أحد الشوارع الكبرى أرقب واجهات المحال والناس المنصرفين من أعمالهم، ولعل بعض علامات الشعور بالوحدة كان يبدو على وجهي، بينما أقبل في الاتجاه المضاد مجموعة من الفتيان يضحكون ويتحدثون، ونظر أحدهم إليّ ثم كف عن السير واتجه نحوي قائلاً: «أرجوك أن تبتسم من أجلنا». . فابتسمت له، وحينئذ قال لي: «هذا أفضل. . . شكراً لك». ثم مضى في سبيله مع زملائه. . . ولم أرَ هذا الفتى بعد ذلك قط، ولست أدري لماذا أرادني أن أشاركه في سعادته، ولكني على أية حال مضيت، وأنا أبتسم. . ولم أشعر بعد ذلك بالوحدة والكآبة».

إذاً فالسعادة والانشراح والبشاشة تنتقل إلى الآخرين بسرعة كالنار في الهشيم، الطفل الصغير بعد ولادته بعدة أشهر يبتسم بسعادة إذا بادلته التبسم. . . وكذلك الشاب والكهل والشيخ. . كلهم بحاجة إلى البسمة. . .

لقد طلب عمال أحد المحلات التجارية الكبيرة في باريس رفع أجورهم، فرفض ذلك صاحب العمل وأصرّ، فما كان من عماله إلاّ أن اتفقوا على أن لا يبتسمون للزبائن كرد على صاحب المحل.

أدى ذلك إلى انخفاض دخل المحل في الأسبوع الأول حوالي 60٪ عن متوسط دخله في الأسابيع السابقة.

ولقد قال أهل الصين حكمة يرددونها دائماً تقول: «إن الرجل الذي لا يعرف كيف يبتسم، لا ينبغي له أن يفتح متجراً».

عندما يبتسم الإنسان تشترك في وجهه ثلاث عشرة عضلة، ولكن في حالة عبوسه، تقوم بالعمل سبع وأربعون عضلة!! فلماذا ترهق نفسك وأعصابك بذلك. ويقال اجعل البسمة هي إحدى سماتك الشخصية. . . فالبسمة الجميلة تزيد الوجه جمالاً وإشراقاً، وتؤثر تأثيراً فعّالاً في القلوب،

وتشيع البهجة والمرح بين الأصدقاء والمعارف، وهي مفتاح لكل الأبواب المغلقة، لأن السعادة والود والمحبة تصل لجميع القلوب، وحتى القاسية منها... نعم وحتى القاسية... جرّب أن تبتسم في وجه بعض الأشخاص الذين هم في عبوس مستمر، ابتسم وارقب الآثار والنتائج... ستجد أن العدوى انتقلت إليهم، فلا يجدون أنفسهم إلاّ وقد علت الابتسامة وجوههم، وأنهم أصبحوا مجبرين على مبادلتك التبسم، ولتكن هذه البسمة صادرة من الأعماق، تنم عن الود وبعيدة عن الزيف والتصنع، لأن الابتسامة الآلية غير الصادقة، لا تستطيع أن توحي بالثقة والإخلاص.

تعلم أن تتخلص من العبوس والتقطيب فإنها تورث وجوهاً كالحة وسحنات متجهمة وشفاهاً مكشرة، وحتى أن المرأة اليابانية رغم شقائها وتعاستها تعلمت أن تبتسم دائماً لأن الابتسامة من متممات شخصيتها التي هي ملك للرجل حسب العرف الياباني... فهي أداة له في لهوه ومتعته وهي أيضاً خادمته وخليلته... إنها تنتظر زوجها على عتبة الباب حتى يعود من مجالس مسراته من دون أن تبدي أي تذمر ولو انقضى من الليل معظمه... تستقبله بخضوع وخشوع وتقبّل الأرض بين يديه... وتسير خلفه تحمل له حقائبه، ولا تتأوه أثناء الولادة.. ومع كل ذلك علموها أن تبتسم أيضاً لكي تشيع البهجة والفرح فيمن حولها.

ابتسم لغريمك يسامحك، وابتسم لصديقك يفيدك... ابتسم للصغير والكبير، وابتسم للفقير والغني، ابتسم للناس جميعاً... فسيورثك هذا طيب القلب، وصفاء النفس، ورقة المعشر.

ثمّ إن للابتسامة تأثيراً أقوى مما نظن، ليس فيمن نبتسم له فحسب، بل فينا أيضاً، فهي تشيع الفرحة فيمن يتلقاها، كما تعطي القوة لمن يمنحها. فالابتسامة تنمي السيطرة على الذات، وتضعك تحت سيطرة عقلك، وتمنع الغضب من التحكم فيك، ولكي تعرف قوتها حاول أن تغضب وأنت تبتسم، حتى تكتشف كيف أن الابتسامة تتغلب حتماً على الغضب.

رابع عشر ـ حاول أن تظهر الاهتمام بالناس.

للإنسان أهميته الكبرى في هذا الكون، حيث خلق اللّه له الحياة كلها، وجعل له هذا النظام العظيم، بما فيه من الشمس والقمر، والأرض جميعاً.

وقال (تعالى): **﴿ولقد كرمنا بني آدم وحملناهم في البر والبحر﴾**[1].

هذه الأهميّة يجب إظهارها للناس. لأنّ الناس يعظّمون من يعظمهم، ويهملون من يهملهم..

يقول أحد الكُتّاب: زار أحد السواح الفرنسيين جزيرة جرسي في إنكلترا بهدف رؤية المكان الذي كان يعيش فيه الروائي المعروف فيكتور هيجو وآثاره، وعندما سأل أهل الجزيرة عنه فوجئ بجهلهم بوجود هذا الأديب أصلاً في جزيرتهم، رغم شهرته الواسعة في بلاده والعالم... وتبيّن بعد تحليله للأمور، أن الأديب الكبير عندما نفي إلى الجزيرة، تجاهل الإنكليز ولم يهتم حتى بتعلم لغتهم، وكان يقول إذا شاءت إنكلترا أن تتحدث إليّ فلتتعلم لغتي... لذلك عاقبه الناس فيها بعدم الاهتمام به، فعاش وحيداً معزولاً في حياته ومنسياً فيها بعد موته.

إن الاهتمام الشخصي بالناس يجلب لهم الارتياح والسعادة والانشراح... لا بدّ من أن كثيراً منا وُجد في موقف لم يهتم به بعض الناس، ربما لجهلهم به أو لجهلهم بقيمة هذه الصفة في توسيع دائرة صداقاتهم... تُرى ماذا كان شعورنا حينئذ؟

هذه هي طبيعة البشر دائماً، يحبّون أن يشعروا بمكانتهم ووجودهم.

لقد هدّد عمال أحد المطاعم ـ ذات مرّة ـ بالتوقف عن العمل لأن الرجل المتولي إعداد الأطعمة سيترك العمل. وبدراسة مشكلته بالتفصيل اتضح أن السبب الرئيسي لثورته هو أن اسمه الذي في بيان تدرج وظائف المطبخ هو «الرجل المختص بإعداد السمك» وقد رفض القيام بهذا العمل على الرغم من

---

(1) سورة الإسراء: 70.

أنه أظهر استعداداً وسعادة كبيرة للقيام بالعمل نفسه تحت اسم آخر وهو «الرجل المختص بإعداد أطعمة مستخرجات البحار»!.

فنظرتنا إلى أنفسنا والطريقة التي ينظر الناس بها إلينا هي عوامل مهمة تسبب لنا الشعور بالسعادة والرضا، أو بالحسرة والحرمان.

لقد عرف «هيلتون» صاحب شركة هيلتون التي تملك سلسلة من الفنادق الضخمة في عدد كبير من عواصم العالم، لقد عرف أهمية الاهتمام الشخصي بالناس، لذلك أوجد في فنادقه نظاماً خاصاً وهو أن السيدة التي توصي على فطورها من مكتب الخدمات، كانت تصلها صينية الأكل مع زهرة.

ووعى هذه الحقيقة التجار العرب المهاجرون إلى فرنسا من المغرب العربي إبان الاحتلال الذي أطلق عليهم اسم المافيا العربية لشدة تأثيرهم على المجتمع الفرنسي.

تقول عنهم الصحف الفرنسية «إنهم جاؤوا من أعماق الريف البعيد.. إنهم فقراء وأرضهم فقيرة... والأسر عديدة... والموسم لا يكفي لسد الأفواه الجائعة، تركوا موطنهم الأصلي بحثاً عن لقمة العيش، خلفوا نساءهم لتعمل في الأرض القاحلة المجدبة، واستقروا في المدن الفرنسية الكبيرة، عملوا بجد ونشاط، اقتصدوا لإطعام الأفواه البعيدة ولتحسين وضعهم الراهن... في الستينات انهارت تجارة الدكاكين الصغيرة وحلّت مكانها التجارة الواسعة الأسواق (السوبر ماركت).. ورفع الباعة الفرنسيون أيديهم إلى السماء متضرعين... ولكن هيهات، فقد سبق السيف العزل، ولا جدوى من المقاومة، عرضوا دكاكينهم للبيع... اشتراها التونسيون والمغاربة الذين كانوا يفتحون دكاكينهم منذ الصباح الباكر ويغلقونها في وقت متأخر من الليل... يستقبلونك بابتسامة، يخدمونك بحرارة، لا يدققون كثيراً في الحساب... أنت لا تحمل معك المال الكافي، لا يهم المهم أن تعتاد قدمك المكان... يقدمون الحلوى للأطفال... يطلبون إلى الزوار أن يتذوقوا فاكهة الموسم ويرسلون أولادهم مع الشيوخ والنساء المسنّات لحمل السلع إلى المنزل... إنهم يهتمون بكل الناس ولذلك ينجحون...

لقد حوّل الاهتمام أيضاً شخصاً تافهاً هدّاماً إلى شخص جاد نافع... لقد عاش هذا الرجل مع أسرته على أطراف قريته في كوخ حقير تغطي نوافذه أسمال بالية، ملابسه قذرة... وكريه الرائحة... وقته يقضيه في لعب القمار والتسكع، مقيم معظم وقته في سجن البلدة بسبب قذفه للناس أثناء سكره...

لقد تغيّرت حياته إلى النقيض بسبب ابنه... فقد كان هذا الولد متفوقاً رغم كونه أكثر رفاقه فقراً وحرماناً، فاز بمسابقة للحصول على منحة من المدرسة للدراسة في الجامعة وذُكر اسم ابنه إلى جانب اسمه في صحيفة البلدة وهنا كانت نقطة التحول، لقد أصبح شيئاً له قيمة في مجتمعه، إنه إنسان كبير ذو شأن، لقد تميّز وتفوق على غيره بل لقد حصل على شيء لم يحصل عليه غيره، لقد حصل ابنه على منحة... ومنذ ذلك الوقت أصبح شيئاً آخر تماماً، أخذ يتكلم عن ابنه مفتخراً... وأصبح رجلاً نظيفاً مهذباً مجداً... أخذ يعمل لكسب رزقه في مصنع مجاور... وظهرت له فرصة للعطاء والبذل، وزادت قيمة نفسه في نفسه عندما أصيبت أشجار القرية بآفة، عجز الناس عن معالجتها، ولكنه استطاع هو أن يعالجها فحاز إعجاب مدير المصنع، فعهد إليه بالإشراف على غابات الشركة وحدائقها، واقترح على المدير بتخصيص مكافأة سنوية لأفضل حديقة منزلية في البلدة، فانقلبت البلدة بفضل هذا المتسكع السكير إلى حديقة غنّاء... كل ذلك بسبب اهتمام الآخرين به فأصبح رجلاً يفتخر به.

يقول أحد المؤلفين: «إن باستطاعة الفرد أن يكسب الأصدقاء خلال شهرين من خلال الاهتمام بالشخص الآخر أكثر مما يستطيع كسبه خلال سنتين من خلال جذب الآخرين للاهتمام بهم، دعني أكرر ذلك: باستطاعتك أن تكسب أصدقاءَ خلال شهرين، من خلال الاهتمام بالشخص الآخر أكثر مما تستطيع كسبه خلال سنتين من خلال جذب الآخرين للاهتمام بك.

ومع ذلك، أنا وأنت نعرف أشخاصاً يخطئون في الحياة حين يحاولون استمالة الآخرين ليهتموا بهم.

وبالطبع، لا يجدي ذلك. فالناس لن يهتموا بك ولن يهتموا بي. بل هم يهتمون بأنفسهم ـ ولذلك فإنهم يستخدمون ضمير المتكلم في كل وقت، في الصباح وعند الظهر وفي المساء.

لقد وضعت شركة هاتف نيويورك دراسة مفصلة عن المكالمات الهاتفية لتكتشف أية كلمة تستخدم أكثر. إنها الضمير الشخصي «أنا». استخدمت 3990 مرة في 500 مكالمة هاتفية.

إنك حين تنظر إلى مجموعة من الصور الفوتوغرافية التي فيها صورتك، إلى أية صورة تنظر أولاً؟.

إذا كنت تعتقد أن الناس يهتمون بك، أجب عن هذا السؤال: إذا مت الليلة، كم من الأشخاص سيذهبون إلى مأتمك؟.

لماذا يجب أن يهتم الناس بك، إلاّ إذا كنت أنت مهتماً بهم أولاً؟

خامس عشر ـ أنصت وكن مستمعاً جيداً.

حُسن الاستماع، أهم من حسن الكلام، فاللّه تعالى أعطانا أذنين اثنتين ولساناً واحداً، لكي نسمع أكثر مما نتحدث.

وقد مدح اللّه أقواماً لحسن استماعهم فقال: **﴿فبشر عبادي الذين يستمعون القول فيتَّبعون أحسنه، أولئك الذين هداهم اللّه، وأولئك هم أولوا الألباب﴾**[1].

كما أن كلمة «سمع» ومشتقاتها وردت في القرآن الكريم مائة وثلاثة وتسعين مرّة، بينما لم ترد كلمة «كلم» ومشتقاتها إلاّ خمسة وسبعين مرة فقط..

والغريب أن الكثيرين يتعلمون فن الخطابة باعتبار أنه من أسباب النجاح، بينما يهملون «فن الإصغاء» الذي له دور أكبر بنسبة الضعف في ذلك..

---

(1) سورة الزمر: 17 ـ 18.

وقد تقول أنت: وهل نحتاج إلى أن نتعلم «فن الإصغاء» أليس ذلك ما نعرفه جميعاً؟

والجواب بالطبع: لا، فنحن بحاجة إلى أن نتعلم «فن الإصغاء» وذلك لسبب بسيط هو أننا وجدنا من يعلمنا «الكلام» منذ بدايات ولادتنا، فالأبوان، والمعلمون، وأساتذة الجامعة، والكتب، والمجلات، كلها تصب في تعليمنا فن الخطاب. . . ولكن من تبرع لتعليمنا فن الإصغاء؟

وهكذا فقد وجب أن نتعلم فن الإصغاء، لنكسب ليس العلم وحده بل المحبة أيضاً.

وكما يقول أحدهم: «فإن أقصر طرق إلى الشهرة ومحبة الناس هو حسن الإنصات إلى ما يقولون. وكل ما أنت في حاجة إليه لتكسب حبهم هو أن تنصت لهم. وأُلاحظ أن من يفعلون ذلك يلقون ترحيباً أينما ذهبوا».

دع الناس يتحدثون وكن أنت مستمعاً طيباً لما يقولون، دعهم يتحدثون عما يشغل فكرهم واترك لهم الحرية في ذلك، وستجد نفسك في النهاية أنك أصبحت محدثاً لبقاً جداً في نظرهم، إنهم يريدون أن يزيحوا هذا العبء عن كواهلهم.

وفي تطبيق برنامج وضعته إحدى الجامعات لتعليم فن الإنصات لطلابها، ثبت أن كل الطلبة الذين تلقوا هذا البرنامج زادت أمامهم فرص النجاح في حياتهم العملية بنسبة 25٪.

لقد تعوَّد معظم الناس أن يكونوا هم المتكلمين، ولا يتركون فرصة لزميلهم في الكلام، ولا ينصتون لما يقول، أو قد ينصتون على مضض وهم يتثاءبون بين الفينة والفينة.

لقد آن الأوان لكي تعرف أن الإنصات فنٌّ، وأن من يجيده يجيد كسب الناس إلى صفه ويزيد من رصيده من الصداقات.

لقد أصيب أحد الأزواج بمرض عضال في حنجرته، فاضطر الأطباء إلى استئصالها حتى لا ينتشر المرض إلى بقية أنحاء الجسم فيقضي عليه، ففقد

صوته تماماً نتيجة لذلك، وأخذ يتكلم الكلام بتحريك شفتيه ولسانه أو بواسطة الكتابة على وريقات. تقول زوجته جاءنا في أحد الأيام ضيوف فجلسنا نتسامر معهم فكنت أرى زوجي بين وقت وآخر يكتب وريقة ثم يعود فيلقي بها بعد أن يتحقق أن ما كتبه لم يعد مدار الحديث. وأظهرت المذكرة التي كتبها بعد انتهاء الزيارة ما عاناه خلالها وكتب يقول: «عندما أتذكر الأوقات التي كنت فيها أقاطع المتكلمين، وأصر على أن آخذ دور المتكلم الأول، أدرك مدى سخافتي وأن ما حدث لي كان له دور إيجابي في تعليمي فن الحديث، حيث جنبني كثيراً من هذر الكلام وزلات اللسان فأصبحت من دون أن أدري مستمعاً طيباً أكثر مني متكلماً ذلقاً».

إن من لا يعرف كيف ينصت، لا ينتفع من نعمة الصمت، وهي نعمة مزدوجة، فمن جهة تعلمك أشياء كثيرة بالاستماع إلى أفكار الناس وآرائهم، وفي الوقت نفسه تريحك من الكلام وما يترتب على ما تقول..

فالذين لا يحسنون الإنصات لا يدعون لأيّ متحدث أن ينفذ إلى عقولهم ومن ثم فلا يستفيدون من كلام الآخرين.

أما حسنو الإنصات فتراهم من ناحية أخرى يحاولون أن يجدوا فيما يُقال لهم شيئاً مثيراً للاهتمام، شيئاً يمكن الاستفادة منه. إن الواحد منهم يتساءل في نفسه ما هي المعلومات التي أنا في حاجة إليها مما يقول؟ هذه فكرة عملية حقاً؟ هل هو يحدثنا بأنباء جديدة؟ هذه الأسئلة وأمثالها تساعدنا على حسن الإنصات وتقوي فينا هذه الميزة العقلية بالإضافة إلى أنها تكسب النجاح في الأعمال التجارية وغيرها.

أنصت بانتباه إلى ما يُقال كانتباه القطة وهي ترقب فأراً، وكن مخلصاً في الاستماع، فإن لطريقة إنصاتك تأثيراً عميقاً على الشخص، وتجنب إطلاق العنان لعيونك في النظر في الغرفة كأنك تبحث عمن هو خير من محدثك وأكبر شأناً، فإن ذلك يطبع أثراً سيئاً.

يقول أحد الكتاب «إن معظم الناس يفشلون في طبع أثر طيب في نفوس

من يقابلونهم لأول مرة، لأنهم يهملون الإصغاء باهتمام! إنهم يحصرون همهم في الكلام الذي سيقولونه، ومن ثم يصمون آذانهم عن الاستماع».

أمّا من يفعل العكس: فيصغي بشكل جيد فإنه يستطيع أن يستفيد من الآخرين ويحصل على فرصة جيدة لكي يركز ذهنه فيما يهمّه أيضاً.

من هنا فإنه يجب الإنصات الجيد، ومقاومة الشرود، ومنع أية أسباب قد تؤدي إلى تفتيت الانتباه..

وتذكّر أنّ من الصفات الجيدة التي كان يملكها رسول اللّه (ص) أنه كان «منصتاً» بشكل كبير للإمام علي (ع) وأصحابه الخيرين، حتى إن المنافقين سموه «أذناً».

يقول القرآن الكريم: **﴿ويقولون هو أذن.. قل أذن خير لكم، يؤمن باللّه ويؤمن للمؤمنين ورحمة للذين آمنوا منكم﴾**[1].

سادس عشر ـ إجعل الناس يشعرون بالارتياح.

لقد ثبت أن الأشخاص الذين يتحكمون بعواطفهم يُريحون الآخرين. إنهم يتقبلون الناس كما هم، فيجعلونهم أكثر إنتاجاً.

وفي الطرف المقابل هناك قادة قساة يحاولون أن يستغلوا أفضل ما في الآخرين بعنادهم ولؤمهم. وخبرتي في هذا المجال هي أن بعضاً من هؤلاء يديرون مشاريع مُربحة، إلاّ أنهم يعانون مشاكل أخلاقية وإنسانية مزمنة. إن هؤلاء الإداريين ليعجزون عن كسب دعم مرؤوسيهم وزملائهم لأنهم متعجرفون ويظهرون لهم العداء والخصومة. أجل، إنهم فائزون من الوجهة الأكاديمية، ولكنّهم خاسرون على صعيد الأصوات التي تعطاهم بدافع المحبة.

إن الشكوى التي أسمعها كثيراً من المديرين القُدامى هي أن مساعديهم متعجرفون. وفي هذا الخصوص قال أحد كبار المديرين مفسّراً: «إن لم

---

(1) سورة التوبة: 61.

يحسّن هؤلاء مهارات موظفيهم، فإنهم سيصرفون حياتهم وهم ينفّرون الآخرين، وهذا عاقبته مشؤومة».

إن كثيراً من الذين فقدوا وظائفهم لم تكن تعوزهم المقدرة. إنما بحسب الدراسات التي أجراها بعض مديري التوظيف تبيَّن أن السبب يعود إلى أنهم يعجزون عن كسب محبة الناس.

*

لقد كتب العالم النفسي الشهير ألفرد أدلر، كتاباً عنوانه: «ماذا يجب أن تعني الحياة لك؟». وهو يقول في هذا الكتاب: «إن الفرد الذي لا يكترث بأخيه الإنسان سوف يواجه مصاعب جمة في الحياة ويتسبب بأعمق جرح للآخرين. ومن بين أمثال هؤلاء ينبع الفشل الإنساني».

إن من يريد النجاح فعليه أن يكون ممن يهتم بالناس.. فحتى أصحاب القصص والروايات البوليسية يجب أن يشعر الناس بأنهم يحبونهم حتى يقرأوا قصصهم..

يقول ديل كارنيجي: درست مرة فن كتابة القصة الصغيرة في جامعة نيويورك، وقد تحدث رئيس تحرير «كولبير» في أحد الصفوف، فقال إنه يستطيع التقاط أية قصة من بين عشرات القصص التي تصله كل يوم، وبعد قراءة مقاطع قليلة منها، يستطيع أن يشعر إذا كان المؤلف يحب الناس ويضيف: «إذا لم يكن المؤلف يحب الناس، لن يحب الناس قصصه».

هذا المحرر الخبير قاطع مجرى حديثه مرتين ليعتذر لأنه يعظ. ثم قال: «أنا أخبركم الأشياء عينها التي يخبركم إياها الواعظ. لكن تذكروا، يجب أن تكونوا مهتمين بالناس إذا أردتم أن تكونوا كُتّاباً ناجحين».

وإذا كان الأمر صحيحاً بالنسبة لكتابة الروايات، فإنه يجب أن تتأكد أن ذلك صحيح بالنسبة للتعامل مع الناس وجهاً لوجه أيضاً.

ويتابع قائلاً: اكتشفت من خلال تجربتي الشخصية أن باستطاعة المرء أن يكسب الاهتمام والوقت والتعاون من معظم الأشخاص المرموقين، وذلك من خلال الاهتمام الحقيقي بهم. لنعطِ مثلاً على ذلك:

منذ سنوات، كنت أعطي دروساً في فن كتابة الرواية في مؤسسة بروكلين للفنون والعلوم، ورغبنا في استدعاء مجموعة من المؤلفين المشهورين، للمجيء إلى بروكلين ومنحنا النفع من تجاربهم. فكتبنا لهم نقول: إننا نقدّر عملهم ونود من صميم قلبنا الحصول على نصائحهم ومعرفة سر نجاحهم.

ثم وقّع الرسائل حوالي مئة وخمسون طالباً. وقلنا إننا نعلم أنهم منهمكون في العمل ـ حتى يتعذر عليهم إلقاء محاضرة. فأرفقنا مع الرسالة لائحة بالأسئلة عن أنفسهم وعن طرق عملهم. فأحبوا ذلك، ومن لا يحب ذلك؟ فتركوا بيوتهم وسافروا إلى بروكلين لمساعدتنا.

ويضيف كارنيجي: هل ينفع هذا المنطق في العمل؟ ويجيب على ذلك بقوله: باستطاعتي أن أقدم عدة أمثلة، لكن لا يتسع الوقت إلاّ لاثنين.

«كلف تشارلز ر.والترز، مدير أحد أكبر المصارف في نيويورك؛ بإعداد تقرير عن شركة محددة. وكان يعرف رجلاً واحداً لديه الوقائع التي يحتاجها. فأراد أن يقابله، وهو رئيس شركة صناعية ضخمة. وحين أُدخل السيد والترز إلى مكتب الرئيس، أطلت شابة من الباب وأخبرت الرئيس أن لا طوابع لديها اليوم.

«أجمع الطوابع لابني البالغ من العمر اثنتي عشرة سنة». قال الرئيس وهو يشرح الأمر للسيد والترز.

ذكر السيد والترز قضيته، وبدأ يسأل أسئلة. إلاّ أن الرئيس كان غامضاً وعاماً في حديثه. إذ لم يرد التحدث، ومن الظاهر أن ما من شيء سيقنعه في ذلك، فكانت المقابلة مختصرة جافة.

قال السيد والترز وهو يسرد قصته في الصف: «بصراحة، لم أعرف كيف أتصرف. ثم تذكرت ما قالته له السكرتيرة بشأن طوابع ابنه. . . وتذكرت أن الدائرة الخارجية لمصرفنا تجمع الطوابع، طوابع من رسائل تتدفق من كل قارة تترامى على شطآن البحار السبعة.

بعد ظهر اليوم التالي، ذهبت لزيارة ذلك الرجل، قائلاً إن لدي طوابع لابنه. فهل سُمح لي بالدخول بحماس؟ نعم يا سيدي. فهو لم يكن ليصافحني بحماس أكثر لو فاز برئاسة الكونغرس. فقد كان يشع ابتساماً وطيبة. وقال وهو يقلّب الطوابع: «سيعجب جورج بهذه! انظر إلى هذه! إنها رائعة جداً».

أمضينا نصف ساعة نتحدث عن الطوابع وننظر إلى صورة ابنه، ثم كرّس أكثر من ساعة من وقته لإعطائي كل المعلومات التي أحتاجها ـ من دون أن أطلب منه ذلك. أخبرني بكل ما يعرفه، ثم نادى الموظفين لسؤالهم. واتصل ببعض معاونيه، وأثقل كاهلي بالحقائق والأرقام والتقارير. فأصبح لدي معلومات أكثر بكثير مما يمتلكه سائر الصحافيين».

الفهرس